

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

834

KAUBANDUSE INTENSIIVISTAMISE
SOTSIAAL-MAJANDUSLIKUD
PROBLEEMID

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ
В ТОРГОВЛЕ

Majandusteaduslikke töid

Труды по экономическим наукам



TARTU 1988

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893.a. VIHIK 834 ВЫПУСК ОСНОВАН В 1893.г

KAUBANDUSE INTENSIIVISTAMISE
SOTSIAAL-MAJANDUSLIKUD
PROBLEEMID

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ
В ТОРГОВЛЕ

Majandusteaduslikke töid
Труды по экономическим наукам

TARTU 1988

Redaktsioonikollegium: M. Miljan, H. Mõis, T. Pann, J. Sepp,
I. Siimon, P. Viiras

KAUBANDUSE INTENSIIVISTAMISE PROBLEEMID MAJANDAMISE UUTES TINGIMUSTES

A. Siimon

NLKP XXVII kongress kiitis heaks Nõukogudemaa sotsiaal-majandusliku arengu kiirenduskontseptsiooni ja esitas programmilised seisukohad rahvamajanduse intensiivarengule ülemineku kohta. Nüüdistingimustes on majanduse ekstensiivse arendamise võimalused märgatavalt vähenenud. Ühtlasi on aga kujunenud oluline vajadus ja soodsad tingimused majanduse igakülgselt intensiivistamiseks: "Meie majandus on saavutanud taseme, et areneda ja areneda kiirelt mitte ressursside pideva suurendamise arvel, nagu varem, vaid majanduse igakülgselt intensiivistamise teel - intensiivistamise tõstmisega kogu ringel" /2, lk. 18/.

Majandustegevuse intensiivistamine on pikaajaline strateegiline suunitlus, mille eesmärk on alandada elava ja asjastatud töö kulu toodetud rahvatulu ühiku kohta igas rahvamajandusharus, organisatsioonis ja ettevõttes. Intensiivareng tähendab arengut sügavuti, mahutatud vahendite, kulutatud ressursside parema kasutamise arvel.

Tootmise intensiivistamisel kerkivad esile teatud raskuspunktid, on olemas tähtsad kasvuallikad, intensiivistamistegurid, kvalitatiivselt mõjusad jõud ühiskondlikus taastootmisprotsessis. Nendeks on töövõime kasv, materiaalsete kulutuste vähendamine, fonditootluse kasv, teaduslik-tehnilise progressi kiirendamine, toodangu kvaliteedi tõõtmine, majandusmehhanismi ümberkujuundamine, inimõiguste aktiveerimine /4, lk. 11 - 17; 5, lk. 13 - 14/.

Intensiivtegurid kaubanduses ei erine põhimõtteliselt intensiivteguritest tootmises. Nii siin kui seal on olemas intensiivistamise aktiivsed jõud tööprotsessi elementides. Ometi tuleks meie arvates eristada kahesuguseid intensiivteureid.

Esiteks tegurid, mille mõju käibeprotsessi intensiivistamisele, kaubakäibe juurdekasvule on vahetu. Nad on otseselt seotud tööprotsessi kolme elemendiga: tööjõuga,

töö objektiga ja töövahendiga. Nendeks teguriteks kaubanduses on tööviljakuse kasv, kaupade käibekiiruse suurendamine, fonditootluse (pinnakoormatuse) tõus. Üleminek intensiivarengu teele nõuab, et kaubakäibe suurendamisel etendaksid valdavalt ja suurenevad osa just eespool nimetatud intensiivtegurid.

ENSV Kaubandusministeeriumi andmetel /3, lk. 59/ oli intensiivtegurite osa jaevõrgu käibe juurdekasvus üksikute tööprotsessi elementide lõikes ning XI viisaastakul ja XII viisaastaku esimesel aastal erinev (vt. tabel 1).

T a b e l 1

Intensiiv- ja ekstensiivtegurite osakaal ENSV
Kaubandusministeeriumi jaevõrgu käibe
juurdekasvu tagamisel (%)

Tegur	1980 - 1985	1985 - 1986
<u>Jaevõrgu käibe juurdekasv</u>	100,0	100,0
sh. tööviljakuse tõusu arvel	122,0	73,7
töötajate arvu muutumise arvel	-22,0	26,3
<u>Jaevõrgu käibe juurdekasv</u>	100,0	100,0
sh. kaubanduspinna koormatuse suure- nemise arvel	58,2	41,4
kaubanduspinna laienemise arvel	41,8	58,6
<u>Jaevõrgu käibe juurdekasv</u>	100,0	100,0
sh. käibekiiruse (käibesageduse) muutumise arvel	-115,5	112,3
kaubavaru muutumise arvel	+215,5	-12,3

Kaubandustöö spetsiifikat silmas pidades ei saa lugeda õigustatuks ei ülintenstiivset (tööjõud aastail 1980 - 1985, kaubavaru 1985 - 1986) ega üliekstensiivset arengut (kaubavaru aastail 1980 - 1985). Esimesel juhul võib kannatada teeninduskvaliteet, teisel juhul kaubandustöö efektiivsus.

Nimetatud kolmest intensiivtegurist tuleb kõige olulisemaks lugeda tööviljakuse kasvu, kuna selles kajastub (tööprotsessielementide omavaheliste seoste tõttu) kaudselt ka pinna koormatuse ja käibekiiruse suurendamine. Siiski ei saa üldhinnangu andmist tööviljakuse kasvu põhjal pida majanduslikult põhjendatuks. Kõigi kolme intensiivte-

guri mõju sünteesib endasse ressursitootluse (kaubakäibe ja ressursside üldmahu suhtarvu) kasv. NSV Liidu Kaubandusministeeriumi 1984. a. kinnitatud metoodilistes juhendites /7/ soovitatakse ressursside üldmahu leidmiseks summeerida palgafond (kaasa arvatud materiaalse ergutuse fond), põhifondide (kaasa arvatud üüritud ja tasuta kasutamiseks saadud põhifondid) ja normeeritavate käibevahendite aastakeskmine maksumus. Meie arvates ei ole selle metoodika alusel tagatud kõigi üheaegselt kasutatavate ressursside arvessevõtmine ja välditud samal ajal erinevate ressursside liikumisest ning läbipõimumisest tingitud dubleerimine. Sellele vaatamata võib infobaasi olemasolu korral välja arvutada ressursitootluse kasvu (kui intensiivteguri) ja ressursside üldmahu suurenemise (kui ekstensiivteguri) osatähtsuse kaubakäibe juurdekasvus kaubandusharus, -süsteemides ja -organisatsioonides.

Teiseks põhitegurid, mille mõju käibeprotsessi intensiivistamisele, kaubakäibe juurdekasvule ei ole võimalik otse arvutada, kuna nende mõju avaldub tööprotsessi elementide kaudu. Nendeks põhiteguriteks kaubanduses (nagu rahvamajanduses tervikuna) on teaduslik-tehniline progress ja majandamismehhanismi täiustamine, mis on omavahel tihedalt seotud. Teaduslik-tehniline progress kätkeb intensiivistamise võimalust, baasi, majandamismehhanism loob tingimused nende võimaluste realiseerimiseks.

Juhtiv roll kaubanduse intensiivistamisel kuulub seega teaduslik-tehnilisele progressile. Teaduse ja tehnika abiga on vaja kvalitatiivselt ümber kujundada kõik ressursid ja vabastada reserve nende intensiivseks kasutamiseks.

Ressursside kvalitatiivne areng tähendab kõigi tööprotsessielementide seisundit iseloomustavate kvalitatiivsete karakteristikute paranemist/parandamist. Intensiivarengu tagab:

t ö ö j õ u osas: müügisaalitöötajate, noorte, spetsialistide (sh. tehnilise ja matemaatilise haridusega) osatähtsuse tõus, tööjõu voolavuse vähenemine;

t ö ö v a h e n d i osas: aktiivsete põhifondide osatähtsuse suurenemine põhifondide üldmahu, põhifondide uuendamise ja kõlblikkuse koefitsientide suurenemine, kaubanduspinna osatähtsuse tõus kaupluste üldpinnas, ajakohaste, perspektiivsete, tehnikaga hästi varustatud, progressiivseid tehnoloogilisi lahendusi ja teenindusvorme ka-

statavate ettevõtete osatähtsuse tõus ettevõtete üldarvus, ühe ettevõtte keskmise suuruse kasv;

t ö ö b j e k t i osas: kaubaressursside vastavus elanike nõudlusele, omakäibevahendite, normeeritavate käibevahendite osatähtsuse tõus käibevahendite üldmahus, seisva, nõudlust mitteomava kaubavaru puudumine, kaubavaru vastavus majanduslikult põhjendatud normatiivile.

Teaduslik-tehnilisest progressist tulenevate võimaluste elluviimisele ja ressursside kvalitatiivsele arengule aitab kaasa majandamismehhanismi sihipärane täiustamine. Planeerimise, stimuleerimise, majandamise süsteemist sõltub oluliselt, kuidas kasutatakse ja realiseeritakse teaduslik-tehnilise progressi saavutusi ning kui komplekselt uuritakse ja kasutatakse teisi spetsiifilisi (lokaalseid) tööprotsessi üksikute elementide intensiivarengu tegureid.

Sellepärast on igati põhjendatud üleminek uutele majandamistingimustele kaubanduses.

NSVL MN ja NLKP KK ühismäärus 17. juulist 1986. a. nr. 842 "Planeerimise, majandusliku stimuleerimise ja juhtimise täiustamisest riiklikus ja kooperatiivkaubanduses" on loogiliseks jätkuks 12. juuli 1979. a. ja sellele järgnenud ühismäärustele majandamismehhanismi täiustamiseks rahvamajanduses. Nimetatud ühismääruses on kavandatud ülesanded viies omavahel tihedalt seotud valdkonnas:

- 1) planeerimise ja juhtimise täiustamine;
- 2) kaubanduse ja tööstuse vaheliste suhete täiustamine;
- 3) kaubandusorganisatsioonide majandusliku iseseisvuse laiendamine ja isemajandamise arendamine;
- 4) kaubandusorganisatsioonide õiguste laiendamine tootmise ja sotsiaalse arengu vallas;
- 5) töökollektiivide huvi suurendamine kaubakäibe kasvuks, elarikkonna teenindamiseks ja töötasustamisega täiustamine.

Määruse kohaselt on sisse viidud olulisi muudatusi juhtimisse ja planeerimisse (üleminek majanduslikele juhtimismeetoditele, kaubandusorganisatsioonide iseseisvuse laienemine planeerimisel, tsentraliseeritult kinnitatavate plaaninäitajate vähendamine, majandusnormatiivide osa suurendamine, liigse reglementeerimise kõrvaldamine), kuid lõpptulemuste, kõigi vahendite ja ressursside ning nendega

seotud kulutuste õigete omavaheliste arenguproportsioonide kujundamiseni ei ole jõutud.

Kaubanduse ja tööstuse vaheliste suhete täiustamise valdkonnas fikseeriti määruses nõue, et tööstuskaupade tootmisplaanide aluseks saavad kaubanduse tellimused ja hulgilaatade töö tulemused; keelati lülitada tootmisplaanidesse kaupu, mida kaubandus pole tellinud; nähti ette eristada tellimusavaldustes ja tellimustes kaupu lastele, noortele ja vanuritele; lubati kaubandusorganisatsioonidel võtta müügile hankelepingutes kooskõlastamata sortimenti leppehindadega ja komisjoni korras; anti kaubandusorganisatsioonidele õigus maha kanda aktseptita korras tarnija arvelt liigselt makstud summad kaupade eest, mis tarniti varjatud tootmisdefektidega ja tagastati ostjate poolt jne. Nimetatud meetmete järjekindel elluviimine tagab kaubakäibe kasvu, kaubaressursside intensiivsema kasutamise ja käibevahenditega seotud käibekulude kokkuhoiu.

Kõige olulisemad muutused on ette nähtud kaubandusorganisatsioonide majandusliku iseseisvuse laiendamisel ja isemajandamise arendamisel.

Isemajandusliku tegevuse hindamise näitajaks (kasumi asemel) on jaotamisele kuuluvad tulud, s.t. kogutulu miinus käibekulud (ilma palgafondita). Sisuliselt on see majandusteadlaste (näiteks prof. V. Praude) pakutud kaubanduse puhastoodang. Positiivsena võib siin kohal rõhutada asjaolu, et tulude hulka lülitatakse ka saadud ja makstud trahvide, viiviste saldo. Veelgi otsesem mõju isetasuvuse printsiibi tugevdamisele oleks juhul, kui see trahvivahe läheks kaubandusorganisatsiooni käsutusse jäävate (mitte jaotamisele kuuluvate) tulude suurendamiseks.

Põhimõtteliselt on muutunud jaotamisele kuuluvate tulude kasutamise kord, kusjuures on likvideeritud kasumi n.-õ. vaba jääk. Teisiti öeldes on nüüd vaja täita kõigepealt kohustused teiste (riigieelarve, pankade, kõrgemalseisva lüli) ees, moodustada ka allahindlusfond ja järelejäänud tulud moodustavad nn. kaubandusorganisatsiooni käsutusse jäävad tulud.

Majandamise uutes tingimustes kinnitati ENSV Kaubandusministeeriumile ENSV MN ja NSVL Rahandusministeeriumi poolt riigieelarvesse tehtavate eraldiste stabiilne normatiiv protsentides jaotamisele kuuluvatest tuludest ning eraldiste plaaniline summa. Kuna puudus teaduslikult põh-

jendatud metoodika normatiivi diferentseerimiseks, mis arvestaks kas optimaalset proportsiooni riigieelarvesse suunatavate ja kaubandusorganisatsiooni käsutusse jäävate tulude vahel või kaubandusorganisatsiooni reaalseid vajadusi töötamiseks isetasuvuse printsiibil, tuletati normatiivid kaubandusorganisatsioonidele üleliidulistes metoodilistes juhendites antud metoodika /8/ kohaselt eelarvesse planeeritud (jaotatud) eraldiste summa ja jaotamisele kuuluvate tulude summa protsentsuhtena. Tulemuseks on eraldiste määrade olulised erinevused kaubandusorganisatsiooniti ja ka teatud ebastabiilsus aastati, mis kahtlemata vähendavad sisseviidud muudatuste sisulist tähendust.

Üleminek isefinantseerimisele tähendab, et pärast kohustuslike eraldiste ja maksete mahaarvamist tuludest suunatakse kõik ülejäänud kaubandusorganisatsiooni käsutusse jäävad tulud töötasustamisfondi³ ning tootmise ja sotsiaalse arengu fondi moodustamiseks. Seega sõltuvad töötasu kasv, kaubandusorganisatsiooni edasine areng täielikult töö lõpptulemusest, selle intensiivsusest. Ometi kerkib küsimus, kas kaubanduse tulususe suurendamise tagasihoidlike võimaluste juures (mahahindlusmäärad jäid samaks, küll aga suurenevad mõningad materiaalse baasi täiustamise ja teeninduskvaliteedi tõstmisega seotud käibekulud) jätkub vahendeid kaubandusorganisatsiooni enda laiendatud taastootmiseks:

- töökollektiivide huvi suurendamiseks kaubakäibe kasvu, elanikkonna teenindamise, töötasustamise täiustamise vastu;

- tootmise ja sotsiaalse arengu tagamiseks.

Madala tulususe korral aga muutub ebareaalseks eelkõige kaubandusorganisatsioonide õiguste laiendamine tootmise ja sotsiaalse arengu vallas. Määruses on ette nähtud saavutada õiguste laiendamine ühtse tootmise ja sotsiaalse arengu fondi (luuakse kaubanduse arendamise ning sotsiaalkultuuriliste ürituste ja elamuehitusfondi asemel) kasutamise alusel.

Tootmise ja sotsiaalse arengu fond moodustatakse normatiivi alusel (protsentides kaubandusorganisatsiooni kä-

³ Töötasustamisfond uutes majandamistingimustes moodustatakse kahe varasema fondi (palgafondi ja materiaalse ergutamise fondi) asemel.

sutusse jäävatest tuludest), kuid selle fondi lõplik suurus oleneb tegelikest eraldistest töötasustamisfondi. Tagamaks vahendeid töötajate materiaalseks stimuleerimiseks (teisiti öeldes töötasustamisfondi moodustamiseks) kinnitas ENSV KM oma jaekaubandusorganisatsioonidele väga madala normatiivi tootmise ja sotsiaalse arengu fondi moodustamiseks. Siit tõstatub küsimus, kas nendest vahenditest jätkub kõigi määruks lubatud ürituste finantseerimiseks kaubandusorganisatsioonis, mahajäämuse likvideerimiseks sotsiaalse elu vallas.

Töökollektiivide huvi suurendamise peab tagama ühtne töötasustamisfond, mis moodustatakse palgafondi ja materiaalse ergutamise fondi asemel. Seejuures on intensiivarengu tagamiseks töötasustamisfondi moodustamine kahekordselt normeeritud:

1) normatiiviga protsentides kaubandusorganisatsiooni käsutusse jäävatest tuludest;

2) töötasustamisfondi ja kaubakäibe kasvutempode suhte normatiiviga. Kahtlemata tagab selline topeltnormeerimine töötasustamisfondi taseme (protsentides kaubakäibest) alanemise. Ainult kas on põhjendatud igal pool ühtmoodi lähenemine, kui lähtesituatsioonid on erinevad. Pealegi ei tohi töötasustamisfondi taseme alanemise nõuet kaubanduses absolutiseerida. Viimane on õigustatud ainult siis, kui see saavutatakse tööviljakuse tõusu tulemusel (tööviljakuse kasv ennetab keskmise palga kasvu, kusjuures tööviljakus kasvab töö mehhaniseerimise ja teadusliku töökorralduse tõttu). Positiivseks ei saa lugeda töötasustamisfondi taseme alanemist, kui see on tingitud tööjõu puudusest (sellega kaasnevast teeninduskvaliteedi langusest) või mitteküllaldasest stimuleerimisest (keskmise palga langusest).

Määruse kohaselt on ette nähtud tugevdada kõigi töötajate töötasu sõltuvust nende tegevuse lõpptulemustest, kasutada laialdasemalt lisatasude süsteemi (lisatasu juhtidele, spetsialistidele, teenistujatele isikliku panuse eest kuni 50 % ametipalgast, kutsemeisterlikkuse lisatasu töolistele kuni 24 % tariifimäärast, lisatasu kutse- ja ametikaasluse eest kuni 50 %, spetsialistidele ja teenistujatele ajutiselt puuduva töötaja töö tegemise eest lisatasu kuni 50 % jt.), kehtestada töö organiseerimise põhi-vormiks brigaaditöö kollektiivsete tükitööhinnade alusel, arvestades iga töötaja tööpanust. Kuna üleminekul majanda-

mise uutele tingimustele puudusid metoodilised soovitused, lahendusvariandid selle kohta, kuidas komplekselt hinnata üksikute kaupluste panust kaubandusorganisatsiooni ees seivate ülesannete lahendamisel (ka tulususe kujunemisel) ja kuidas selle panuse alusel kujundada nende töötasustamisfond (ka sotsiaalne areng), jäid sisuliselt lahendamata mitmed majandamismehhanismi täiustamisega seotud organisatsioonisisised probleemid. Ometi oleneb just kauplusest, töökollektiivist määrukses püstitatud lõppeesmärgi saavutamine.

Järelikult tuleb kaubanduse juhtivorganitel, teadlastel ja praktikutel teha veel tublit koostööd, et realiseeruksid kõik ühismäärukses sisalduvad positiivsed momendid haru üleminekuks intensiivarengule.

KIRJANDUS

1. NLKP Keskkomitee ja NSV Liidu Ministrite Nõukogu määrus nr. 842, 17. juulist 1986. a. "Planeerimise, majandusliku stimuleerimise ja juhtimise täiustamisest riiklikus kaubanduses ja tarbijaskooperatsioonis" // Noorte Hääl. - 1986. - 5. aug.
2. Rõžkov N. NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu põhisuundadest aastaks 1986 - 1990 ning ajavahemikul kuni 2000. aastani. - Tln.: Eesti Raamat, 1986.
3. Metsandi A. Jaekaubanduse arenguprobleeme ENSV Kaubandusministeeriumi süsteemis: Diplomitöö / Juhendaja dots. A. Siimon. - Trt., 1987. (Käikiri TRÜ kaubandusökonoomika kateedris).
4. Tootmise intensiivistamine: Õppevahend tööstuse ja teiste rahvamajandusharude töölisele. - Tln.: Eesti Raamat, 1987.
5. Ökonoomne majandus. - Tln.: Eesti Raamat, 1985.
6. Киракозова Н., Сырова В. Основа ускорения-интенсификация // Советская торговля. - 1987. - № 1. - С. 32-36.
7. О методических рекомендациях по определению социально-экономической эффективности предприятий и организации государственной розничной торговли: Приказ МТ СССР № 0147-75 от 7 сентября 1984 года.
8. Сборник нормативных и методических материалов по применению новых методов планирования и экономического стимулирования, разработанный во исполнение постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 июля 1986 г. № 842. - М.: МТ СССР, 1986. - 134 с.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ТОРГОВЛИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А. Сиймон

Р е з ю м е

Главным стратегическим направлением развития экономики на современном этапе является интенсификация общественного производства, перевод всех отраслей народного хозяйства на рельсы интенсивного развития. Переход на интенсивный путь развития требует, как правило, преобладающей и растущей роли интенсивных факторов - роста производительности труда, повышения фондоотдачи, ускорения скорости обращения товаров. В то же время надо сосредоточить внимание на таких факторах, которые дадут возможность комплексно интенсифицировать трудовой процесс. Таких факторов два: научно-технический прогресс, совершенствование хозяйственного механизма. Научно-техническому прогрессу отводится ведущая роль в интенсификации, но целенаправленное совершенствование хозяйственного механизма создает благоприятные условия для использования, реализации достижений научно-технического прогресса. Важным этапом совершенствования хозяйственного механизма является переход на новые условия хозяйствования. Новые условия хозяйствования предусматривают совершенствование планирования и управления, экономических связей между торговлей и промышленностью, расширение самостоятельности организации и развитие хозяйственного расчета, расширение прав организации в области производственного и социального развития, повышение заинтересованности трудовых коллективов в росте товарооборота и улучшении качества торгового обслуживания. Совершенствование хозяйственного механизма в торговле создает условия для перехода отрасли на интенсивный путь развития.

KAUBANDUSETTEVÖTTE MAJANDUSTEGEVUSE EFEKTIIVSUSE KOMPLEKSANALÜÜS

J. Reiljan

Majanduse ümberkorraldamisel on suure tähtsusega kogu ringlussfääri, sh. kaubanduse korrastamine ja arendamine. Kaubanduse kaudu peab tarbekaupade turul realiseeruma tarbija prioriteet tootja ees. Kaubandus suudab vahendajarolli tootja ja tarbija vahel edukalt täita ainult isemajandamise korral, kus majanduslike juhtimishoobadega (majanduslikult põhjendatud normatiivide, tariifide, juurde- ja mahahindluse määradega) kujundatakse ettevõttesisesed stiimulid majandustegevuse arenguks. Majanduslike hoobade ülesandeks on garanteerida riigi võrdpingsad nõudmised (kaubandus)ettevõtetele ressursside ja muude majandamistingimuste kasutamisel, stimuleerides sellega ühtlasi sisereservide võimalikult täielikku kasutamist ettevõtte isemajandamistulu suurendamiseks.

Võrdpingsate nõudmiste majanduslik põhjendamine eeldab ressursside kasutamise efektiivsuse, aga samuti seda kujundavate tegurite mõju intensiivsuse ja ulatuse võrdleva hindamise oskust. Ettevõtte majandustegevuse efektiivsuse kompleksanalüüsi ja võrdleva hinnangu metodoloogiliste aluste ning metodika arendamisel oleks suureks sammuks edasi majandusliku efektiivsuse mõõtmise matrikskontseptsiooni /1/ ühendamine efektiivsuse matemaatilise-statistilise teguranalüüsiga /2, lk. 77 - 106/. Selline süntees on determineeritud ja stohhastilise teguranalüüsi orgaaniline ühendus, milles kasutatakse ära mõlema lähenemisviisi võimalused.

Kaubandusettevõtte majandustegevuse tulemit ja kasutatud ressursse mõõdavad erinevatest aspektidest paljud näitajad. Majandustegevuse efektiivsuse adekvaatseks peegeldamiseks on seetõttu vaja mitmemõõtmelist näitajatesüsteemi. Tulemit iseloomustavate näitajate - kasumi summa, jaekäibe maht - alusel jaotatakse kaubandusettevõtte majandustegevuse efektiivsust iseloomustavad näitajad rentaablus- ja tootlusnäitajaks. Kasutatavate ressursside järgi klassifitseerides eristatakse tööjõu, tööobjektide ehk käibevahendite ja töövahendite kasutamise efektiivsuse näitajaid /3, lk. 31/. Kaubandusalases kirjanduses leidub hul-

galiselt näiteid kaubandustegevuse efektiivsust kajastavate üldisemate näitajate konstrueerimise katsetest. Maatriksimudeli kasutamist kaubandusettevõtete majandustegevuse efektiivsuse peegeldamisel on käsitlenud A. Siimon /3, lk. 40/, T. Paas /4/ jt.

Käesolevas töös on kasutatud Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste majandustegevuse efektiivsuse peegeldamiseks 6×6 maatriksimudelit (vt. tabel 1), mille peadiagonaali all on 15 efektiivsusnäitajat. Vaatluse all oli 16 ühendkaupluse 1983. ja 1984. aasta majandustegevus.* Nende andmete alusel võrreldakse ühendkaupluste majandustegevuse efektiivsust ja dünaamikat, kasutades prof. U. Mereste leitud sünteetilist võrdluskordajat C_{ef} /1, lk. 190/ ja sünteetilist efektiivsusindeksit I_{ef} /1, lk. 156/. Sünteetilised efektiivsusnäitajad leiti üheksa efektiivsuse osanäitaja alusel. Efektiivsusmaatriksi peadiagonaali all asuvaist osanäitajaist ei mõõda ressursside ja kulutuste omavahelised suhted otse efektiivsust, vaid peegeldavad efektiivsuse kujunemise materiaalseid eeldusi. Seetõttu neid näitajaid ei kasutatud.

Tase ja dünaamika kajastavad ettevõtte majandustegevuse efektiivsuse kaht aspekti, mille alusel ettevõtete võrdlev hinnang (koht) oluliselt erineb (vt. tabel 2). Nende aspektide süntees võimaldab terviklikult hinnata kollektiivi töö tulemuslikkust efektiivsuse kujundamisel. INTEGRAAELSE EFEKTIIVSUSE VÕRDLUSKORDAJA võib avaldada:

$$E_{int} = \frac{C_{ef} + I_{ef}}{2}$$

Kuna efektiivsuse tase varieerub rohkem kui dünaamika, siis kajastab selliselt leitud integraalnäitaja põhiliselt efektiivsuse taseme erinevusi kaupluste vahel. Mõlema aspekti mõju võrdsustamiseks üldnäitajale tuleks nii sünteetiline võrdluskordaja kui ka efektiivsusindeks enne ühendamist standardiseerida.

Efektiivsus on kõrgem "Õismäe 3", "Kalevi" ja "Tallinna" ühendkauplustes. Efektiivsuse kiirema tõusuga paistavad silma ühendkauplused "Pirita", "Moldaavia" ja "Lasnamäe". Neid võiks hinnata hästi töötavateks kauplusteks, sest kõrge taseme säilitamine ning kiire areng nõuavad mõ-

* Andmed kogus autori juhendamisel I. Haavasalu /5/.

Kaubandusettevõtte majandustegevuse efektiivsuse mastriksuudel

Tegurid	Resul- taadid	Kasum	Kauba- käive	Keskised kaubavarud	Keskmine kau- banduspind	Käibe- kulud	Töötaja- te arv
Kasum		1,0					
Kaubakäive		Käiberen- taablus	1,0				
Keskised kauba- varud		Kaubavarude rentaabilus	Kaupade käibesagedus	1,0			
Keskmine kaubandus- pind		Kasum kau- banduspinna 1 m ² kohta	Käive kau- banduspinna 1 m ² kohta	Kaubavarud kaubandus- pinnas 1 m ² kohta	1,0		
Käibekulud		Käibekulude rentaabilus	Käibekulude tootlus	Kaubavarud käibekulude 1 rbl. kohta	Kaubanduspind käibekulude 1 rbl. kohta	1,0	
Töötajate arv		Tööjõu rentaabilus	Töövõiljakus	Kaubavarud 1 töötaja koh- ta	Kaubanduspind 1 töötaja koh- ta	Käibekulud 1 töötaja kohta	1,0

lemad head tööd, need aspektid tasakaalustavad teineteist. Midagi väga tõsist on aga lahti ühendkauplustes "Volta", "Pae", "Panoraam" ja "Laine", kus on madalaim efektiivsus ning selle dünaamika on samuti negatiivne.

T a b e l 2

Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste majandus-
tegevuse efektiivsuse vördlevhinnang

Ühend- kauplus	C _{ef} (1984.a.)		I _{ef} (84/83.a.)		E _{int}	
	Koef.	Koht	Indeks	Koht	Koef.	Koht
"Kalev"	1,553	<u>2.</u>	1,126	4.	1,340	<u>3.</u>
"Õismäe 3"	1,655	<u>1.</u>	1,032	6.	1,344	<u>2.</u>
Nr. 85	1,342	4.	0,891	11.	1,117	8.
"Kallavere"	1,246	6.	1,017	7.	1,132	6.
"Kotka"	1,314	5.	0,959	9.	1,137	5.
"Tallinn"	1,417	<u>3.</u>	0,999	8.	1,208	4.
"Kajakas"	1,145	7.	1,098	5.	1,122	7.
"Kopli"	1,087	8.	0,853	13.	0,970	11.
"Moldaavia"	0,897	12.	1,297	<u>2.</u>	1,097	9.
"Lasnamäe"	0,913	11.	1,200	<u>3.</u>	1,057	10.
Nr. 16	0,978	9.	0,881	12.	0,930	12.
"Pirita"	0,970	10.	1,725	<u>1.</u>	1,348	<u>1.</u>
"Panoraam"	0,728	14.	0,914	10.	0,821	13.
"Pae"	0,656	15.	0,810	14.	0,733	15.
"Laine"	0,777	13.	0,745	15.	0,761	14.
"Volta"	0,521	16.	0,664	16.	0,593	16.

Maatrikskäsitluse alusel leitud sünteetilised efektiivsusnäitajad annavad väärtuslikku informatsiooni ettevõtete majandustegevuse efektiivsuse kompleksseks vördlevanalüüsiks. Efektiivsuse osanäitajate taseme ja dünaamika vaatlus ettevõtetes võimaldab üldanalüüsi vajalikus suunas süvendada. Efektiivsuse sihipäraseks muutmiseks tuleb aga leida seda mõjutavad tegurid ja modelleerida nende mõju intensiivsus. Tegurite muutmise ulatuse põhjal saab hinnata nende mõju majanduslikku resultaati efektiivsuse kujunemisel. Ka kollektiivide tööpanuse hindamine eeldab majandustegevuse efektiivsuse detailset teguranalüüsi, sest efektiivsusele

avaldavad mõju nii ettevõttest sõltumatud (objektiivsed) tegurid kui ka ettevõtte sisereservide evitamine.

Majandustegevuse efektiivsust mõjutavad praktiliselt kõik organisatsioonilised ja tehnilised, aga samamoodi sotsiaalsed, looduslikud jt. tegurid. Nende mõju on läbipõimunud ning sageli kaudne. Selliste tegurite mõju intensiivsuse modelleerimiseks kasutatakse matemaatilise statistika meetodeid - komponentanalüüsi, regressioonanalüüsi jt., s.t. stohhastilist teguranalüüsi.

Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste majandustegevuse efektiivsust kujundavate tegurite iseloomustamiseks leiti aruandluse põhjal 20 näitajat, milles kajastus ettevõtete käsutuses olevate ressursside ja tehtud kulutuste maht ning struktuur ja töö iseloom. Tegursüsteemi korrastatud komponentstruktuur (olulised komponentlaadungid korrastatuna komponentide järgi, mille interpreteerimisel nad osalevad) esitatakse tabelis 3. Viis tegurkomponenti kirjeldavad ~90% algnäitajate variatsioonist, s.t. tegursüsteemi elementide neljakordsel vähendamisel (kokkusurumisel) tekkis ainult 10% line infokadu. Sünteetilised komponendid on üksteisest statistiliselt sõltumatud. Nende kasutamine lahendab multikollineaarsuse probleemi ning võimaldab koostada analüüsiks kõlblikke regressioonimodeleid /2, lk. 70 - 75/.

Sünteetiliste komponentide majanduslikul tõlgendamisel /2, lk. 56 - 65/ lähtutakse algnäitajate grupist, mis moodustab vaadeldava komponendi seisukohalt tema olemust peegeldava terviku (tabelis 3 kastiga piiratud komponentlaadungid). Teised olulised komponentlaadungid* väljendavad kaudseid seoseid.

Esimese komponendiga seotud tervikliku grupi moodustavad ettevõtte käsutuses olevate ressursside mahtu iseloomustavad näitajad. K1 väljendab seega ettevõtte suurust. Kaudsed seosed toovad välja suuremate kaupluste iseärasused: neis on keskmisest suurem üldpind töötaja kohta, kuid kaubasaali ja külmkambri pinna osatähtsus on alla keskmise; neis on suurem ettetellimis- ja selvekäibe osatähtsus; toidukaupade osatähtsus käibes on aga keskmisest väiksem.

Komponent K2 peegeldab letikaubanduse osatähtsust kaup-

* Komponentlaadung on sisuliselt korrelatsioonikordaja algnäitaja ja komponendi vahel, mistõttu tema olulisuse hindamiseks sobivad korrelatsioonikordajate jaoks välja töötatud testid.

T a b e l 3

Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste
majandamistingimuste komponentstruktuur

Aignäitaja	Sünteesilised sõltumatud komponendid				
	K1	K2	K3	K4	K5
Letitöötajate arv	0,979	0	0	0	0
Töötajate üldarv	0,942	0	-0,262	0	0
Kaubasaalipind	0,942	0	0	0	0
Kaubanduspind	0,936	0	0	0	0
Keskised kaubavarud	0,787	0	-0,529	0	0
Laopind	0,765	0	0,440	0,371	0
Külmkambrate pind	0,595	0	0,420	0	0,468
Kaubanduspinna osatähtsus üldpinnas	0	0,954	0	0	0
Kaubasaalipinna osatähtsus üldpinnas	-0,267	0,943	0	0	0
Letitöötajate osatähtsus töötajate arvus	0	0,757	0	0	-0,353
Üldpind töötaja kohta	0,324	-0,667	0	0,641	0
Laopinna osatähtsus üldpinnas	0	0	0,862	0	0
Kaubavarud laopinnale	0,356	0	-0,846	-0,268	0
Laopind töötajate arvule	0	-0,307	0,672	0,611	0
Toidukaupade osatähtsus käibes	-0,479	0,310	0,648	0	0
Ettetellimiskäibe osatähtsus	0,455	0	-0,580	0	0
Kaubasaalipind töötaja kohta	0	0	0	0,931	0
Kaubasaalipind letitöötaja kohta	0	-0,608	0	0,931	0
Külmkambrate pinna osatähtsus	-0,416	0	0	0	0,483
Selvekäibe osatähtsus kaubakäibes	0,360	0	0	0	0,735

luses. Suurem letikaubanduse osatähtsus on eelkõige seotud toidukaupade suurema osatähtsusega käibes; neis kauplustes on väiksemate kõrvalruumide tõttu suurem kaubanduspinna ja kaubasaalipinna osatähtsus üldpinnas - üldpinda ja laopinda on töötaja kohta keskmisest vähem; kaubasaalipind letitöö-

taja kohta on samuti oluliselt alla keskmise taseme.

Komponent K3 iseloomustab kaupluste kaubaga kindlustamise materiaalseid tingimusi. Paremini kindlustatud kauplustes on suurem laopind ja külmkambripind, aga eelkõige laopinna suurem osatähtsus üldpinnas ja parem suhe töötajate arvuga, mistõttu laopinna kaubavarudega koormatus on oluliselt alla keskmise. Paremad kaubaga kindlustamise tingimused on kauplustel, millel on suur toidukaupade osatähtsus käibes.

Komponent K4 mõõdab müügitöö tingimusi kauplustes. Häid tingimusi iseloomustab üld-, lao- ja kaubabaasipinna keskmisest suurem suhe töötajate, sh. letitöötajate arvuga.

Komponent K5 iseloomustab selvekäibe osatähtsust, mille suurendamine toidukaupade hulgas eeldab külmkambrite suurt pinda nii absoluutselt kui ka suhtena üldpinnasse.

Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste majandamistingimusi iseloomustava viie sünteetilise komponendi 1984. aasta väärtused (komponentkaalud) esitatakse tabelis 4. Komponentkaalud on standardiseeritud, s.t. nende keskvärtus võrdub nulliga ning muutumise ühikuks on standardhälve. Seega näitab komponentkaal f_{jk} komponendi K_j taset k -ndas kaupluses uuritava ühendkaupluste kogumi keskmise suhtes. Näiteks $f_{3,5} = -2,686$ tähendab, et kaubaga kindlustatuse materiaalsed tingimused (K3) on ühendkaupluses "Kotka" 2,686 standardhälvet alla II Toidukaubastu keskmist taset (kõige halvem näitaja kogu vaatlusaluses kogumis); $f_{4,11} = 1,755$ näitab, et müügitöö tingimused (K4) on kaupluses "Pirita" 1,755 standardhälvet üle keskmise (parim II Toidukaubastus) jne. Kuna vaatlusaluste majandamistingimuste tase praktiliselt ei sõltu kaupluse kollektiivi tööpanusest, siis iseloomustavad nad majandustegevuse efektiivsuse kujunemise objektiivselt määratud võimalusi, s.t. potentsiaalset baastaset, millele töö käigus lisanduvad kollektiivi jõupingutustest tulenevad muudatused.

Efektiivsusnäitajate objektiivselt määratud baastaseme kujunemise seaduspärasusi peegeldavad efektiivsusnäitajate regressioonimudelid majandamistingimuste sünteetiliste komponentidega (vt. tabel 5). Tabelis 5 toodud regressioonikordajad b_{ij} iseloomustavad efektiivsusnäitaja Y_i ($i = 1, 9$) muutumise ulatust j -nda komponendi muutumisel ühe ühiku (standardhälbe) võrra. $b_{9,1} = -4,385$ näitab, et kaupluse suuruse kasv ühe standardhälbe võrra põhjustab töötaja töö-

Tallinna III Toidukaubastu ühendkaupluste majandamis-
tingimusi iseloomustavate sünteetiliste komponentide
väärtused (komponentkaalud) 1984. aastal

Ühendkauplus	Ettevõt- te suurus K1	Letikau- banduse osatäht- sus K2	Kaubaga kindlusta- tuse mate- riaalsed tingimused K3	Müügi- töö tingi- mused K4	Selve- käibe osa- tähtsus K5
1. "Kajakas"	0,546	-0,028	0,003	0,108	0,265
2. "Kalev"	-0,279	2,747	-0,984	1,129	0,722
3. "Kallavere"	-0,638	0,197	-0,417	1,540	1,387
4. "Kopli"	0,237	-0,704	1,018	1,461	-0,606
5. "Kotka"	1,969	-0,621	-2,686	-0,648	0,255
6. "Lasnamäe"	1,093	-0,671	-0,244	-0,023	-0,959
7. "Laine"	-1,138	0,060	-0,629	-1,221	0,519
8. "Moldaavia"	0,735	-0,053	1,015	-1,025	-0,532
9. "Pae"	-1,380	-2,433	-0,009	-0,049	-0,087
10. "Panoraam"	1,150	0,392	1,609	-0,217	0,380
11. "Pirita"	0,210	-0,673	-0,052	1,755	-0,779
12. "Tallinn"	0,087	0,529	0,487	-0,901	0,820
13. "Volta"	-0,641	0,573	-0,007	0,050	0,171
14. "Õismäe"	-0,881	-0,185	0,233	-0,504	0,927
15. Nr. 16	-1,124	0,429	-0,756	-0,485	-1,746
16. Nr. 85	-0,878	0,638	0,291	-1,394	-1,644

viljakuse (kaubakäive töötaja kohta) vähenemise keskmiselt 4,385 tuhande rubla võrra. Suurima, ühendkaupluse "Kotka" ($f_{1,5} = 1,969$), ja väikseima, ühendkaupluse "Pae" ($f_{1,9} = -1,380$), töötajate tööviljakus erineb selle komponendi mõjul peaaegu 15 tuhande rubla võrra ($[f_{1,5} - f_{1,9}] \cdot b_{9,1} = [1,969 - (-1,380)] \times -4,385 = -14,685$) suurima kahjuks.

Mitmese korrelatsioonikordaja R alusel leitud determinatsioonikordaja $D = R^2$ näitab, kui suur osa modelleeritava efektiivsusnäitaja variatsioonist (kauplustevahelisest erinevusest) on selgitatav mudelisse lülitatud tegurnäitajate erineva tasemega neis kauplustes, s.t. kui suur osa efektiivsusnäitajate taseme erinevustest on põhjustatud objektiivsete

T a b e l 5

Tallinna II Toidukaubastu ühendkaupluste majandustegevuse
efektiivsusnäitajate kujunemise regressioonimudelid

Jrk. nr.	Efektiivsusnäitaja y_i	\bar{y}_i	Regressioonikordajad tegurkomponentidega $b_{1,i}$								R	$D = R^2$
			Ettevõtte suurus x_1	Letikau- banduse osatähtsus x_2	Kaubaga kind- lustatuse ma- teriaalised tingimused x_3	Müügitöö tingimused x_4	Belve- kibi osatäht- sus x_5					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1. Kaubakäibe rentaablus (kop./rbl.)		2,065	0,005	0,302	-0,236	0,101	0,048	0,55	0,30			
	α		-	0,02	0,06	-	-	0,08				
2. Kaubavarude rentaablus (kop./rbl.)		50,023	-8,646	10,028	-0,237	2,334	2,002	0,55	0,31			
	α		0,04	0,02	-	-	-	0,07				
3. Kaubanduspinna ren- taablus (rbl./m ²)		259,19	-25,28	43,12	-28,46	-19,56	-8,06	0,53	0,28			
	α		0,2	0,03	0,14	-	-	0,10				

Tabel 5 (järg)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Kaubavarude käibesagedus (korda)		24,55	-3,10	0,08	1,13	2,50	0,67	0,15	0,44	0,13
α					-	0,15	-	-	-	-
5. Käive kaubanduspinna kohta (tuh. rubl./m ²)		12,342	-1,413	0,01	0,119	-0,292	-1,486	-0,684	0,68	0,46
α					-	-	0,03	0,15	0,00	-
6. Käibekulude ren-taabilus (kop./rubl.)		36,826	-1,169	-	6,67	-4,492	2,463	0,099	0,57	0,33
α					0,01	0,08	-	-	0,06	-
7. Kaubakäive käibekuludele (kop./rubl.)		17,48	-0,59	0,13	0,60	-0,36	0,27	-0,62	0,51	0,26
α					0,13	-	-	0,12	0,15	-
8. Tööjõudrentaabilus (tuh. rubl./töötaja)		1,708	-0,088	-	0,281	-0,202	0,129	-0,029	0,52	0,27
α					0,03	0,11	-	-	0,13	-
9. Kaubakäive töötajale (tuh. rubl./töötaja)		80,775	-4,385	0,11	0,981	-1,587	1,269	-4,129	0,43	0,18
α					-	-	-	0,13	-	-

majandamistingimuste erinevusest. See näitaja kõigub 18%-st ($D = 0,18$) töötajate tööviljakuse näitaja kohta 46%-ni ($D = 0,46$) käibes kaubanduspinna kohta. See tähendab, et erinevate efektiivsusnäitajate taseme kujundamisel on kollektiivi võimalused erinevad, mida tuleks kollektiivide tööpanuse võrdleval hindamisel arvestada.

Tabelis 5 reas α tuuakse registreerimiskordajate b_{ij} ja R usaldatavuse hinnang. "—" tähendab, et vastavate tegurite mõju pole statistiliselt usaldatavalt tõestatud. $\alpha = 0,10 - 0,00$ näitab, et mõju on usaldatav 90 - 100%-lise tõenäosusega. Väiksemat kui 90%-list tõenäosust peetakse majandusuuringuis üldiselt ebapiisavaks. Tabelis tuuakse ka $\alpha = 0,2 - 0,1$, need iseloomustavad tegureid, mille mõju olulisust või ebaolulisust tuleks kontrollida suuremas vaatluste kogumis.

Tabelist 5 ilmneb, et ettevõtte suurusel (K_1) on enamikule efektiivsusnäitajaile negatiivne mõju. Seega on kaubanduse kontsentratsioon sageli majanduslikult põhjendamata ja ühekülgne, s.t. kaubanduse kontsentratsiooniga ei kaasne suuremat efektiivsust tagavad organisatsioonilis-tehnilised muudatused kaupluste töös. Letikaubanduse osatähtsuse (K_2) suurendamine avaldab enamikule efektiivsusnäitajaile positiivset mõju, mis tuleneb küll ilmselt sellest, et letist müüakse üldiselt kallimat ja defitsiitsemat kaupa. Kaubaga kindlustatuse materiaalse tingimuste (K_3) parandamine toob aga kaasa efektiivsuse languse, mis tuleneb ilmselt defitsiidist - paremaid tingimusi ei saa täielikult ära kasutada. Müügitöö tingimustel (K_4) on oluline negatiivne mõju kaubanduspinna kasutamise efektiivsuse näitajaile, mis on ilmselt seletatav puudustega töö organisatsioonis (paremaid tingimusi ei suudeta ära kasutada), aga samuti kaupade defitsiidiga. Selvekäibe osatähtsuse (K_5) suurendamine toob samuti kaasa majandustegevuse efektiivsuse languse. Seega pole selle müügitöö vormi kõik organisatsioonilised aspektid majanduslikult piisavalt põhjendatud.

Regressioonimudelitega eksperimenteerides saame hinnata majandamistingimuste erinevuste mõjuulatust kaupluste majandustegevuse efektiivsustaseme kujunemisel. Tabelis 6 esitatakse analüütilised arvutused efektiivsuse osanäitaja Y_5 (käibe kaubanduspinna kohta) kujunemisest Tallinna II Toidukaubastu ühendkauplustes 1984. a.

Kaupo kaubanduspinna kohta (Y_5) Tallinna II Toidukaubastu ühendkauplustes
1984. a. (baastaseme kuunemine ja kollektiivi tööpanus)

Jrk- nr, kauplus	Kaumi keskmine \bar{y}_5 ($\frac{\sum y_i}{n}$)	Objektiiivsete tegurite mõjululatus										Baas- tase y_5	Tegelik y_5	Töö- panus y_5
		$\Delta y_5(K1)$	$\Delta y_5(K2)$	$\Delta y_5(K3)$	$\Delta y_5(K4)$	$\Delta y_5(K5)$	$\Delta y_5(K6)$	$\Delta y_5(K7)$	$\Delta y_5(K8)$	$\Delta y_5(K9)$	$\Delta y_5(K10)$			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1. "Kajakas"	12,342	-0,771	-0,003	-0,001	-0,160	0,181	-0,754	11,588	14,334	21,746				
2. "Kalev"	12,342	0,394	0,327	0,287	-1,678	-0,494	-1,164	11,178	13,151	1,973				
3. "Kallavere"	12,342	0,901	0,023	0,122	-2,288	-0,949	-2,191	10,151	10,640	0,489				
4. "Kopli"	12,342	-0,335	-0,084	-0,297	-2,171	0,415	-2,472	9,870	10,271	0,401				
5. "Kotka"	12,342	-2,782	-0,074	0,784	0,963	-0,174	-1,283	11,059	11,963	0,904				
6. "Laine"	12,342	1,608	0,007	0,184	1,814	-0,355	3,258	15,600	9,852	-5,748				
7. "Läänemäe"	12,342	-1,544	-0,080	0,071	0,034	0,656	-0,863	11,479	11,340	-0,139				
8. "Moldaviat"	12,342	-1,039	-0,006	-0,296	1,523	0,364	0,546	12,888	11,646	-1,242				
9. "Pae"	12,342	1,950	-0,290	0,003	0,073	0,060	1,796	14,138	14,028	-0,110				
10. "Panoraam"	12,342	-1,625	0,047	-0,470	0,322	-0,260	-1,986	10,356	10,643	0,287				
11. "Pirita"	12,342	-0,297	-0,080	0,015	-2,608	0,533	-2,437	9,905	9,085	-0,820				
12. "Tallinn"	12,342	-0,123	0,063	-0,142	1,339	-0,561	0,576	12,918	16,838	3,920				
13. "Volta"	12,342	0,906	0,068	0,002	-0,074	-0,117	0,785	13,127	7,972	-5,155				
14. "Õismäe 3"	12,342	1,245	-0,022	-0,086	0,749	-0,634	1,270	13,612	16,113	2,501				
15. "Õie 15"	12,342	1,588	0,051	0,221	0,721	1,194	3,775	16,117	14,771	-1,346				
16. "Õie 85"	12,342	1,241	0,076	-0,085	2,071	1,124	4,427	16,769	18,007	1,238				

Teguri mõju majanduslik tulemus väljendatakse ettevõtete kaupa modelleeritava efektiivsusnäitaja arväärtuse kõrvalekaldumisena kogumi keskmisest tasemest analüüsitava teguri suuruse keskmisest tasemest hälvimise tõttu.

$$\Delta y_1^k(K_j) = b_{1j} \cdot f_{jk},$$

kus $\Delta y_1^k(K_j)$ - resultaatinäitaja Y_1 taseme hälve uuritava kogumi keskmisest k -ndas kaupluses komponendi K_j mõjul;

b_{1j} - komponendi K_j mõju intensiivsus resultaatinäitajale Y_1 (regressioonikordaja);

f_{jk} - komponentkaal, mis iseloomustab teguri K_j taset k -ndas kaupluses (kõrvalekallet uuritava kogumi keskmisest standardhälvetes).

Teguri mõju tulemus väljendatakse analüüsitava efektiivsusnäitaja ühikutes (tabel 6, veerud 3 - 7) ja see sõltub nii teguri varieerumisest (erinevustest kaupluste vahel) kui ka mõju intensiivsusest.

Objektiivsete majandamistingimuste mõju tulemuse ühendamisel uuritava efektiivsusnäitaja keskmise tasemega (\bar{y}_1) saadakse selle efektiivsusnäitaja potentsiaalne baastase ($y_{1,k}^{\text{baas}}$) vaatlusaluses kaupluses, mille võiks saavutada kollektiivi keskmise tööpanuse korral:

$$y_{1,k}^{\text{baas}} = \bar{y}_1 + \sum_{j=1}^m y_1^k(K_j),$$

kus m on tegurite (komponentide) arv.

Kaupluste majandamistingimused on väga erinevad ning nende koondmõju (vt. tabel 6, veerg 8) ulatub efektiivsusnäitajal Y_5 kuni 36 %-ni keskmisest tasemest (kauplusel nr. 85 +4,427 tuh. rbl./m²). Y_5 baastase varieerub vahemikus 9,87 tuh. rbl./m² (kauplus "Kopli") kuni 16,769 tuh. rbl./m² (kauplus nr. 85). Tegelik käive kaubanduspinnale (veerg 10) kujuneb objektiivselt määratud baastaseme ning kaupluse kollektiivi tööpanuse (majandamistingimuste kasutamisel) koostoi mel. Tööpanuse võrreldava hinnangu saame seega tegeliku ja baastaseme vahena (veerg 11):

$$y_{1,k}^{\text{panus}} = y_{1,k} - y_{1,k}^{\text{baas}},$$

Keskmisest oluliselt suurema tööpanusega töötasid ühendkaupluste "Tallinn" ja "Kajakas" kollektiivid, nad on suutnud majandustegevuse efektiivsuse taset (Y_5 järgi) potentsiaalse baastaseme suhtes tõsta ligikaudu 25 - 30 %. Ühendkaup-

lustes "Volta" ja "Laine" kujunes aga tegelik efektiivsustase potentsiaalsetest üle 30 % madalamaks. Kõige madalama baas-tasemega ühendkaupluses ("Kopli") on objektiivseid võimalusi kasutatud keskmisest veidi paremini (+0,401 tuh. rubl/m²), väga kõrge baas-tasemega ühendkaupluse nr. 16 kollektiiv pole aga suutnud võimalusi täielikult ära kasutada. Vastavalt sellele tulebki nende kollektiivide tööd hinnata, kuigi Y₅ tegelik tase ületab kaupluses nr. 16 ligikaudu 40 % kaupluse "Kopli" taseme. Ühendkaupluse nr. 85 kollektiiv on parimatele majandamistingimustele lisanud aga veel keskmisest suurema tööpanuse, mistõttu üldtulemused kujunesid eriti heaks. Kollektiivi tuleb aga esile tõsta ainult tööpanusele vastava osa eest.

Analoogete arvestustega kõigi efektiivsuse osanäitajate kohta võime leida efektiivsuse baas-taseme ja tööpanuse sünteetilise võrdluskordaja. Tööpanuse võrreldav hinnang näitab objektiivsete majandamistingimuste kasutamisel tehtud jõupingutusi ning peaks olema aluseks kollektiivi töö materiaalsel tasustamisel ning moraalsel stimuleerimisel (töövõimatluses). Objektiivse baas-taseme võrdlevanalüüs teda kujundavate tegurite kaupa võimaldab aga leida ettevõtetes siltumatud efektiivsuse tõstmise võimalused ning on keskasutustele heaks orientiiriks kaubanduse arendamise konkreetsete teede kavandamisel. Baas-taseme hinnangu täpsustamine seni arvestamata objektiivsete tegurite analüüsi lülitamise teel võimaldab parandada tööpanuse võrdlevhinnangut.

KIRJANDUS

1. Mereste U. Kompleksanalüüs ja efektiivsus. - Tln.: Valgus, 1984. - 364 lk.
2. Karu J., Reiljan J. Tööstusettevõtte majandustegevuse komponentanalüüs. - Tln.: Valgus, 1983. - 144 lk.
3. Siimon A. Kaubandus sotsiaal-majandusliku arengu kompleksprogrammis. - Tln.: Eesti Raamat, 1982. - 72 lk.
4. Paas T. Linnakaubanduse efektiivsuse hindamise ühest võimalusest // Ühiskondliku tootmise intensiivistamise probleemid Eesti NSV-s. - Tln., 1984. - lk. 168 - 169.
5. Haavasalu I. Tallinna II Toidukaubastu kaupluste majandusliku tegevuse analüüs: Diplomitöö. - Tartu, 1985. - 85 lk. (Käsikiri TRÜ majandusküberneetika ja statistika kateedris.)

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я. Рейльян

Р е з ю м е

В статье излагается методика комплексного анализа эффективности хозяйственной деятельности торговых предприятий, основанная на соединении матричной концепции полносистемного отражения эффективности (разработанной профессором У. Мересте) и стохастического факторного анализа формирования уровня и динамики эффективности с помощью математико-статистических методов компонентного и регрессионного анализа. Предлагается интегральный коэффициент сравнения эффективности предприятий, позволяющий соединить синтетические оценки достигнутого уровня и динамики эффективности в одну комплексную оценку. Компонентным анализом выделены синтетические независимые компоненты факторных показателей, характеризующих ресурсы и условия формирования эффективности на торговых предприятиях. На основе синтетических компонент построены многомерные регрессионные модели формирования уровня частных показателей эффективности. По регрессионным моделям выделяется оценка базисного (потенциального) уровня показателей эффективности, обусловленного объективными (независимыми от коллектива предприятий) условиями хозяйствования. Разница действительного и базисного уровня показателей эффективности представляет собой сравнительную оценку трудового вклада коллективов предприятий в формирование уровня эффективности, которая позволяет создать действенные стимулы для постоянного совершенствования работы.

MAJANDUSLIKU SIDUSANALÜÜSI JA EFEKTIIVSUSE
ÖKONOMEETRILINE MAATRIKSKONTSEPTSIOON NING
SELLE RAKENDAMINE KAUBANDUSES

J. Sepp

Majandusanalüüsi sisukusel, selle teoreetilisel ja rakenduslikul väärtusel on kaks tähtsat kriteeriumi. Need on adekvaatsus ja komplekssus. Esimene neist seostub majandusnähtuste uurimisel kasutatavate võtete ja vahendite vastavusega reaalsele tegelikkusele ja seal esinevatele seostele-sõltuvustele. Ainult adekvaatsuse teadliku taotlemisega on võimalik ületada formaliseeritud analüüsis peituvat arvudega mängimise ohtu. Et aga analüüs oleks võimalikult informatiivne, peab ta olema kompleksne, hõlmama-arvestama kõiki uurimisülesande ja -objektiga seonduvaid olulisi külgi.

Vaadeldes nende kahe kriteeriumi seisukohalt meie majandusanalüüsi metodoloogiat, torkab silma teatav asümmeetria. Traditsiooniline (determineeritud) majandusanalüüs taotleb piiratud adekvaatsuse juures suuremat komplekssus ja sidusust. Näiteks võib siin tuua U. Mereste kompleksanalüüsi ja efektiivsuse maatrikskontseptsiooni, mis kahtlemata on meie täppismajandusteaduse elegantsemaid ja süsteemsemaid ideid /1/. Siin on V. Volt asunud ristiisa rolli: et eristada U. Mereste kompleksanalüüsi prof. Seremeti vastavast meetodikast, teeb ta ettepaneku nimetada esimest sidusanalüüsiks /2/. Samal ajal tuleneb sidusanalüüsi statistilis-metodoloogilisest alusest (indeksiteooriast) rida adekvaatsusprobleeme seoseanalüüsi valdkonnas. Ebatraditsiooniline (stohhastiline) analüüs asetab pearõhu nähtuste seoste võimalikult adekvaatsemale modelleerimisele, ent teeb seda valdavalt mingis majandustegevuse osavaldkonnas (näiteks tööjõu kasutamise uurimisel) /3/. Puudu jääb kompleksusest ja majandusteoreetilisest süsteemsusest.

Järgnevalt käsitletakse autori analüüsikontseptsiooni, mis võimaldab säilitada sidusanalüüsile iseloomuliku süsteemsuse majandusnäitajate seoste modelleerimise adekvaatsuse kõrgemal tasemel. Seda võib nimetada ökonomeetriliseks maatrikskontseptsiooniks, kuivõrd ta tugineb kõigi põhiliste kvantitatiivsete majandusnäitajate seoste modelleerimisele ökonomeetriliste võrrandite süsteemiga. Tuleb muidugi

rõhutada, et omades küll olulisi eeliseid, ei asenda ökonomeetriline sidusanalüüs siiski determineeritud (Mereste) sidusanalüüsi, kasvõi ainult sellepärast, et eeldab mudeli parameetrite statistilist hindamist suurema andmekogumi baasil. Originaalseks võib seda kontseptsiooni nimetada seetõttu, et mitmevõrrandiliste ökonomeetriliste mudelite peamiseks rakendusala on seni olnud (sedagi peamiselt Läänes) rahvamajanduse täaatootmisprotsessi uurimine. Ettevõtete tasandil, mida antud juhul silmas peetakse, on nad teenimatult kõrvale jäänud. Teenimatult sellepärast, et nad võimaldavad saada niisugust informatsiooni, mis üksikutes võrrandites ei sisaldu, analüüsida nii näitajate otse- kui ka kaudseid. Tihti on üksikuid võrrandeid võimalik majanduslikult tõlgendada üknes ökonomeetrilise maatriksmudeli raames. Siin on ka üks põhjuseid, miks on levinud üsnagi skeptiline suhtumine regressioonanalüüsi võimalustesse täppismajandusteaduses.

Märkima peab, et ka oma lihtsaimal ja levinuimal - lineaarsel - kujul võimaldavad ökonomeetrilised mudelid ületada multiplikatiivsete (indeks-) mudelite põhipuuduse - keskmise seose konstantsuse eelduse. Lineaarse mudeli puhul vaadeldakse keskmist seost (näitajate suhet) muutuvana (hüperboolselt), marginaalset (hetkseost) aga püsivana (lineaarse funktsiooni tuletis on konstantne). Seegi on oluline lihtsus, ent siiski samm edasi adekvaatsuse suunas.

Et ökonomeetrilised maatriksmudelid õigustaksid neile pandud lootusi, on vajalik kontseptsionaalse (majandusteoreetilise) ja empiirilise (statistilise) lähenemiseviisi otsustav ühendamine. Antud artiklis tuleb aga juttu vaid esimesest, statistikateoreetilised aspektid jäävad siin vaatlemata.

Nagu Mereste metoodika puhul, on ka ökonomeetrilises maatrikskontseptsioonis majandusteoreetilised kaalutlused otsustavad kahel etapil:

- 1) kvantitatiivsete lähtenäitajate valimisel,
- 2) nende järjestamisel lõplikkusastme järgi majandustegevuse tulemusena.

Viimane on siingi vajalik selleks, et kasutada ökonomeetrilist mudelit majandusliku efektiivsuse hindamisel. Järjestades saadakse lähtenäitajate teatav rekursiivne ahel, milles iga järgnev näitaja on eelnevate suhtes vahend. Näi-

teks: kasum - käive - varud - kaubanduspind - töötajate arv - kulud.

Järgnev ökonomeetriline analüüs peab juba selgitama, milline on empiiriline seos nende näitajate vahel. Seejuures vastab näitajate järjestatusele ökonomeetrilise mudeli rekursiivne variant, mille võib üldkujul esitada järgmiselt:

$$x_2 = a_{20} + a_{21} \cdot x_1 + u_2$$

$$x_3 = a_{30} + a_{31} \cdot x_1 + a_{32} \cdot x_2 + u_3$$

...

$$x_n = a_{n0} + a_{n1} \cdot x_1 + a_{n2} \cdot x_2 + a_{n3} \cdot x_3 + \dots + u_n,$$

kus x - majandustegevuse kvantitatiivsed põhinäitajad,

a - mudeli parameetrid,

u - kvantitatiivsete näitajate tegelike tasemete hälbed mudelijärgsetest (teoreetilistest) tasemetest.

Kui lähtenäitajad on järjestatud eespool mainitud viisil, siis on x_1 majandustegevuse lõpptulemus (efekt), x_n aga vahend kõigi teiste näitajate suhtes. Iga võrrand kirjeldab vastava näitaja kui vahendi keskmist (vaadeldavas kogumis) seost tema suhtes tulemusena esinevatest näitajatest. Tulemusnäitajad teatavasti eelnesid järjestuses vahendile.

Mudeli konstantsed parameetrid a on sellisel juhul teatavad siduvusnäitajad, mis iseloomustavad vahendikulu ühe tulemusühiku kohta. Seetõttu vastab ökonomeetriline mudel Mereste maatriksi ülemisele kolmnurgale, kus sisalduvad keskmise siduvuse näitajad (vahendite ja tulemuste suhted). Seetõttu võibki rääkida ökonomeetrilisest maatriksmudelist. Siiski erinevad parameetrid oluliselt keskmisest siduvusest (vastavate näitajate suhetest).

1. Nad on hetk- ehk piirsiduvusnäitajad, mis näitavad

a) milliseks võib vahendisiduvus kujuneda tulemuse piiramatul kasvamisel;

b) milline on vahendi täiendav vajadus tulemuse täiendava ühiku kohta.

2. Nad on otsesiduvusnäitajad, mis näitavad, kui palju on vaja vahendit juurde tulemusnäitaja täiendava ühiku kohta teiste vastavas võrrandis sisalduvate näitajate samaksjäämisel.

Kui piirsiduvus vastandub otseselt keskmisele siduvusele, siis otsesiduvusega polaarseks võib pidada täissidu-

vust, mis näitab vahendi täiendavat vajadust, kui kõik teised tulemusest sõltuvad näitajad muutuvad vastavalt mudeliga kirjeldatud seostele. Sellisel juhul avaldub konkreetse tulemusnäitaja vahendivajadus mitte üksnes otsesiduvusena, vaid ka kaudsiduvusena temale siduvusahelas järgnevate (kuid vaadeldavale vahendile eelnevate) näitajate kaudu. Näiteks käibe kasv ei põhjusta täiendavaid kulusid üksnes otseselt, vaid ka seetõttu, et nõuab täiendavate ressursside rakendamist. See toob omakorda kaasa lisakulusid.

Täissiduvusnäitajad saame, kui lahendame rekursiivse võrrandisüsteemi lõpptulemuse x_1 suhtes. Sel juhul räägitakse redutseeritud mudelist, mis tuleneb esialgsest, struktuursest mudelist.

Olgu järgnevalt näiteks üks Tallinna 61 toidukaupluse andmetel konstrueeritud ökonomeetriline minimudel, mis vastab 3×3 maatriksile. Lähtenäitajateks olid siin käibe (x_1 , mln. rbl.), kaubanduspind (x_2 , m^2) ja töötajate arv (x_3 , in.).

Mudeli struktuurne kuju on järgmine:

$$x_2 = 1,80 + 85,3 \cdot x_1 + u_2$$

$$x_3 = 5,46 + 6,65 \cdot x_1 + 0,085 \cdot x_2 + u_3.$$

Siit tuleneb, et käibe kaubanduspinna piirsiduvus on $85,3 m^2/mln. rbl.$ Samal ajal keskmine siduvus kogumis (täpsemalt keskmine keskmine) oli $92,6 m^2/mln. rbl.$

Otsene tööjõusiduvus moodustas $6,65 in./mln. rbl.$ (eelades kaubanduspinna konstantsust). Ent suurem käibe kutsub esile täiendava pinnavajaduse, see omakorda ei lähe mööda tööjõuvajadusest. Eksisteerib kaudmõju $7,27 in./mln. rbl.$ ($85,3 \cdot 0,085$). Seega kujuneb käibe täielikuks tööjõusiduvuseks $13,92 in./mln. rbl.$ ($6,65 + 7,27$), mis siiski on väiksem keskmisest siduvusest - $17,95 in./mln. rbl.$

Parameetrid a_0 on vahendite teatavad miinimumsuurused, mis tulemuste saavutamiseks peavad olema olemas, ent mille suurus neist ei sõltu.

Väga tähtsad on aga näitajad u , mida võib tõlgendada vahendite suhtelise ülekulu (positiivsed hälbed) või kokkuihoiduna (negatiivsed suurused). Tegemist on ju (lähtenäitajate järjestuse tõttu) hälvetega vahendite tegeliku ja tulemuste seisukohalt normaalse suuruse X vahel. Viimased on erinevalt hälvetest u otseselt arvutatavad parameetrite ja tulemusnäitajate tegelike tasemete abil. Sellisena peegeld

dub hälvetes u ettevõtte töö majanduslik efektiivsus (vastava vahendi kasutamise seisukohalt) ning nad võivad olla nii hinnangu kui ka reservide leidmise aluseks.

Oluline on eristada juba mainitud hälbeid u (nimetame neid järgnevalt erihälveteks) nn. tulemushälvetest v, mis iseloomustavad erinevust vastava vahendi tegeliku ning ainult lõpptulemusnäitaja(te) seisukohalt normaalse suuruse vahel. Tulemushälbed on määratavad redutseeritud mudelist ja sõltuvad peale antud vahendi erihälbe veel siduvusahelas eespool asuvate näitajate eri- ja (või) tulemushälvetest.

Meie näite jaoks

$$v_2 = u_2$$

$$v_3 = u_3 + 0,085 \cdot v_2.$$

Vaatleme ökonomeetrilise metoodika rakendamist kahe kaupluse töö analüüsimiseks. Olgu nendeks kauplused "Riia" Tallinna I ja "Laine" Tallinna II Toidukaubastust.

Tulemusnäitajad (käibed) olid 1983. a. vastavalt 2045 ja 1272 tuh. rbl.; kaubanduspinnad 185 ja 134 m²; töötajate arv 44,5 ja 26 inimest.

Ökonomeetriline mudel annab normaalseks (käibe seisukohalt) kaubanduspinnaks 176 ja 110 m². Siit tuleneb suhteline ülekulu vastavalt 9 ja 24 m², mida võib tõlgendada ka käibe arendamise reservina. Töötajate arvu normiks saame mudelist 35 ja 25 inimest tegeliku käibe ja kaubanduspinnaga juures. Erihälbed on seega 9,5 ja 1 inimest (ülekulu). Tulemushälbed, mis arvestavad vaid tegelikku käivet, on aga 10,5 ja 3 inimest. Seega on mõlemas kaupluses olemas reservid käibe arendamiseks. Kui see peaks aga mingil põhjusel võimatu olema (väike ostjaskond), siis tuleb "Riias" kõne alla koosseisu vähendamine. "Laines" on põhiline tööjõu ülekulu seotud suhteliselt suure pinnaga, mistõttu koondamisvõimalus (reserv) pole reaalne.

Kõrvuti absoluutsete hälvetega u on olulised ka suhtelised hälbed

$$e = X / x,$$

mida võib tõlgendada kui vastava vahendi kasutamise eriefektiivsust.

Suhtarvud võimaldavad võrrelda erinevate vahendite kasutamise efektiivsust, erineva suurusega ettevõtteid ning leida efektiivsuse üldnäitaja E. Viimase ülesande võib siin-

gi lahendada üksiknäitajate aritmeetilise või geomeetrilise keskmisega

$$E = \bar{e} .$$

Meie näite puhul on pinna kasutamise efektiivsus 95,3 ja 82,3 % kogumi keskmisest seosest tulenevast normist. Tööjõu kasutamise eriefektiivsus on 78,2 ja 97,4 % normist. Üld efektiivsuse näitajateks kujuneb siis 86,3 ja 89,5 % (geomeetriline keskmine). Seega on mõlemas kaupluses majandusliku efektiivsuse tase normist väiksem, kusjuures veidi parem on olukord "Laines".

Lõpuks kaks täiendavat märkust.

1. Erinevate kvantitatiivsete näitajate juhitavuse aste vaadeldavate majandusüksuste tasandil on erinev, mistõttu üldistava efektiivsusnäitaja kasutamisel majanduse juhtimisel (tööpanuse hindamisel ja stimuleerimisel) tuleb olla ettevaatlik. Nii mõnigi kord on ilmselt otstarbekas piiruda hinnangu andmisel rekursiivse ahela viimaste lülidega, mis üldjuhul väljendavad majandusüksuste operatiivset ko-handumist tulemusnäitajates väljenduvate muutuvate eesmärkide ja majandamistingimustega. Meie näites piisab kaupluse kollektiivi tööpanuse hindamiseks ilmselt tööjõu eriefektiivsuse näitajast.

2. Kuigi eelnevalt kirjeldatud meetoodikas olid otse-selt vaatluse all vaid kvantitatiivsete näitajate seosed ning nende alusel antavad hinnangud, on lihtne näidata, et sisuliselt käivad saadavad tulemused ka tavapäraste keskmise siduvuse ja tootluse näitajate kohta. Selleks jagame kvantitatiivse võrrandisüsteemi läbi lõpptulemuse (näiteks käibe) näitajaga. Tähistades $y = x / x_1$, saame uue süsteemi

$$y_2 = a_{20} / x_1 + a_{21} + u_2 ,$$

$$y_3 = a_{30} / x_1 + a_{31} + a_{32} \cdot y_2 + u_3 ,$$

kus sõltuvateks muutujateks on keskmise siduvuse tavanäitajad (näites pinna- ja tööjõusiduvus). Mõjurina esineb kõrvuti nendesamade suurustega ka lõpptulemus (käibe), mille seos siduvusnäitajatega kujuneb hüperboolseks.

Erinevatest mudelitest tulenevad suhtelised hinnangud vahendite suurusele ja vastavatele siduvusnäitajatele on võrdsed. Seega öeldes, et näiteks töötajaid on mingis ettevõttes 10 % üle normaalse taseme, ütleme ühtlasi, et käibe

tööjõusiduvus on seal 10 % üle normi ning tööjõudlus 10 % alla normi ja vastupidi.

Kokkuvõtlikult on ökonomeetrilise maatriksanalüüsi peamine eelis võrreldes determineeritud indeksvariandiga järgmine: ta mitte üksnes ei opereeri näitajate tegelike seoste adekvaatsemate hinnangutega, vaid võimaldab eristada ja analüüsida ka otseseid ja kaudseid seoseid ning mõjusid.

KIRJANDUS

1. Mereste U. Kompleksanalüüs ja efektiivsus. - Tln., 1984.
2. Volt V. Uutmine uudab ka terminoloogiat // Rakendusmajandusteaduste õpetamise metoodika uutes majandamistingimustes. - Tln., 1987. - lk. 71 - 72.
3. Karu J., Reiljan J. Tööstusettevõtte majandustegevuse komponentanalüüs. - Tln., 1983.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МАТРИЧНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ТОРГОВЛЕ

Д. Сепп

Р е з ю м е

В статье рассматривается возможность моделирования связей между основными количественными показателями хозяйственной деятельности предприятий на основе системы эконометрических уравнений. В общем случае каждому количественному показателю соответствует одно уравнение. Это позволяет, с одной стороны, исходить при анализе взаимных влияний из более реальных предпосылок по сравнению с традиционным детерминированным подходом. И, во-вторых, различать и изучать прямые и косвенные связи между показателями.

Особый интерес представляют рекурсивные системы уравнений, которые подходят для моделирования упорядоченной цепи связей экономических показателей, в частности по степени их конечности в качестве результатов хозяйственной деятельности. В этом случае в качестве факторов, влияющих на результативный показатель, рассматриваются все те показатели, в отношении которых данный результативный показатель выступает как средство. Это позволяет интерпретировать отклонения фактических уровней результативных показателей от теоретических (модель-

ных) как оценки относительной экономии или перерасхода по данному показателю. Обобщающая оценка экономической эффективности получается путем усреднения относительных отклонений по отдельным показателям.

В торговле, например, упорядоченная цепочка показателей может выглядеть следующим образом: валовой доход - товарооборот - товарные запасы - торговая площадь - число работников - издержки обращения. Из них валовой доход выступает в уравнениях лишь в качестве аргумента, а издержки обращения - лишь как функции других показателей. Остальные показатели рассматриваются как в пассивной, так и активной функциях.

Предложенная в статье методика позволяет рационально объединить теоретический и эмпирический подходы к углублению экономического анализа.

TOITLUSTUSETTEVÖTETE SOTSIAAL-MAJANDUSLIK EFEKTIIVSUS JA SELLE MODELLEERIMISE VÕIMALUSI

T. Paas

Elanikkonda teenindavates rahvamajandusharudes (kaubandus, toitlustus, olmeteenindus jt.) jääb ettevõtete ja organisatsioonide tegevuse hindamisel sageli arvesse võtmata asjaolu, et nende töö efektiivsus väljendub kahes aspektis: esiteks, rahvamajanduslik efektiivsus, mis lõpptulemusena avaldub selle rahvamajandusharu poolt loodava rahvatulu kasvus ning teiseks, sotsiaal-majanduslik efektiivsus, mille tõus väljendub tarbimiskulude vähenemises. Siinjuures tuleb silmas pidada, et püüd tarbimiskulusid võimalikult minimeerida võib viia (ja sageli on viinudki) olukorrani, kus see hakkab kaudselt pidurdama rahvatulu kasvu.

Toitlustusettevõtete töö kõrge rentaaubus, suur käive istekoha või töötaja kohta jne. ei tähenda alati veel väikseid tarbimiskulusid. Ainult nimetatud näitajate põhjal ettevõtte tööle hinnangu andmine viib sageli tulemuseni, kus vajaliku tähelepanuta jääb majandustegevuse peamine adreesaat - inimene. Ettevõtte tegevuse kõrge majandusliku efektiivsusega, mille kasvule on orienteeritud põhiliselt ka kehtiv töötajate töö stimuleerimise süsteem, ei kaasne enamasti veel kõrge sotsiaalne efektiivsus, hea teeninduskvaliteet, teenindatavate rahulolu jne. Head teenindamist kajastavad näitajad jäävad ressurside võimalikult maksimaalselt ärakasutamist stimuleerivate näitajate kõrval tunduvalt väikesearvulisemaks, ebatäpsemaks ning ebakonkreetselt mõõdetavaks juba NSVL Kaubandusministeeriumi poolt 7. sept. 1984. a. vastu võetud määruses kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide sotsiaal-majandusliku efektiivsuse hindamisest ning see on kajastunud ka peaaegu kõikide Eesti NSV kaubandus- ja toitlustusettevõtete majandustegevuse tulemuste hindamisel.

Efektiivsuse majanduslike ja sotsiaalsete külgede optimaalne ühildamine on ülesanne, mille lahendamine eeldab ettevõtete ja organisatsioonide seniste hindamiskriteeriumide ja stimuleerimissüsteemide olulist täiustamist. Siinjuures tuleb silmas pidada, et töö hindamise ja stimuleerimise süsteemide täiustamine ei tohiks ökonomistidele juurde tuua täiendavat rutiinset arvutustööd. Selle maht peaks

koguni vähenema. Kõik vajalikud arvutused peaks tegema arvuti. Ökonomisti ülesandeks oleks vaid majandustegevuse planeerimise, juhtimise, organiseerimisega seotud sisuliste küsimuste lahendamine ning nende ettevalmistamine vastava kvalifikatsiooniga spetsialistidele õigete juhtimisotsuste vastuvõtmiseks. Kuid selleks, et arvuti teeks ökonomistile vajalikke arvutusi, peavad lahendamist vajavad probleemid olema nõdetekohaselt formaliseeritud, koostatud majandusmatemaatiline mudel, mis matemaatiliste sümbolite ja karakteristikute abil peegeldaks tegeliku majanduselu protsesse ja seoseid.

Toitlustusettevõtete majandusliku efektiivsuse võrdlevaks hindamiseks on oma sobivust tõestanud meie vabariigis küllalt suurt populaarsust leidnud majandustegevuse kompleksanalüüsi maatriksmeetod (sidusanalüüs), mis võimaldab eelkõige hinnata ressursside kasutamise intensiivsust, selle dünaamikat ning ettevõtetevahelisi erinevusi /1/. Meetodi rakendamine võimaldab arvuti abiga saada hinnatavat mahukat informatsiooni ettevõtte majandustegevuse erinevate külgede kohta, mis on oluliseks aluseks ettevõtte tööle objektiivse hinnangu andmisel ning siit tulenevalt ka töötajate töö stimuleerimisel ja ettevõtte arengureservide õigel määratlemisel. Kuid nagu juba märgitud, ei tähenda ressursside kasutamise kõrge intensiivsus veel kõrget teeninduskvaliteeti. Ettevõtte sotsiaal-majanduslikule efektiivsusele hinnangu andmisel peaks kõrvuti ressursside kasutamist iseloomustava koondnäitajaga olema ka teeninduskvaliteedi koondnäitaja. Siinjuures ei tohiks teeninduskvaliteeti kajastada ainult paar-kolm üksiknäitajat (vt. NSVL Kaubandusministeeriumi määrus 7. sept. 1984. a.). Vajalik on kasutada teeninduskvaliteedi erinevaid külgi kajastavate näitajate kompleksi ning nende alusel agregeerida üldistatud näitaja.

Toitlustusettevõtte teeninduskvaliteedile koondhinnangu andmiseks suure hulga algnäitajate põhjal soovitatakse käesolevas artiklis kasutada komponentanalüüsi (faktoranalüüsi) /2/, mida on viimastel aastatel sotsiaal-majanduslikes uurimustes küllalt palju ja põhjendatult kasutatud. Meetod on osutunud sobivaks ka meie vabariigi jaekäibe mahu territoriaalse jaotuse prognooside koostamiseks kuni 1990. aastani /3/. Prognooside koostamisel on meie vabariigi rajoonides aluseks võetud ligi 20 käibe kujunemist mõjutavat

sotsiaalsed ja majanduslikku tegurit, millest on komponentanalüüsi meetodil sünteesitud 3 üldistatud näitajat, käibe kujunemise komponenti: rajooni urbanisatsiooni tase, maa-elanikkonna kontsentratsioon ja elanike ostuvõime. Sünteesnäitajate põhjal ongi koostatud prognoosid. Näiteid komponentanalüüsi sobivuse kohta elanikkonna teenindamisega seotud ettevõtte majanduslike ja sotsiaalsete aspektide kajastamisel ning nende tegevuse üldistatud hinnangunäitajate leidmisel võib tuua ka teiste liiduvabariikide majandusteadlaste töödest /4, 5/.

Komponentanalüüsi võib teatavasti vaadelda kui korrelatsioonanalüüsi süvendamist, selgitamaks nähtustevahelisi sisemisi varjatud seoseid ja seaduspärasusi ning surumaks uuritavates näitustes sisalduvat informatsiooni kokku üldistatud näitustes - komponentidesse, mis ei ole omavahel korrelatiivselt seotud. Komponentanalüüsi mudeli lahendamisel leitakse ka komponentkaalud, mis on üldistatud näidu - komponendi kvantitatiivseks väljenduseks igal uuritaval objektil. Komponentkaalu põhjal ongi võimalik üldistatult hinnata ka tootlustusettevõtte teeninduskvaliteeti.

Käesoleval juhul on komponentanalüüsi kasutatud Tartu Tootlustustrusti 56 tootlustusettevõtte - töölissöökla töö võrdlaval hindamisel. Selleks on sööklate ja ühendettevõtete majandustegevuse erinevaid külgi kajastavate andmete põhjal vaatluse alla võetud järgmised 7 näitajat: käibe ühe teenindatava kohta (x_1), sööjate osatähtsus vahetuse töötajate arvus (x_2), sööklaruumide korrasolek, interjööri (x_3), teeninduskiirus (x_4), istekohti ühe teenindatava kohta (x_5), miinimumsortimendi täidetatus (x_6), puhtuseproovide korrasolek (x_7). Loomulikult võib (ja enamasti nii tehaksegi) komponentanalüüsile allutada tunduvalt rohkem lähtenäitajaid. Kuid kuna antud juhul on tegemist komponentanalüüsi esmakordse kasutamisega Tartu Tootlustustrusti töölissööklate töö hindamisel ning analüüsi peamiseks ülesandeks on selgitada meetodi olemust ja sobivust komplekshinnangu andmiseks tootlustusettevõtte tööle ning ühtlasi anda trusti ökonomistidele analüüsi tulemuste sisulise interpreteerimise eesalgne kogemus, siis on piiratud võimalikult väiksenahulise ülesandega. Toodud seitse näitajat iseloomustavad tootlustamise olukorda töölissööklates nii ruumide seisukohalt (eelkõige näitajad x_3 , x_5 , aga ka x_2), teeninduse korralduselt (x_4 , x_2) kui ka pakutavate toitude (x_1 , x_6 , x_7).

Loomulikult ei ole need näitajad omavahel otseselt võrreldavad ega kajasta üksikult võetuna veel toitlustamise olukorda sööklates. Teenindamisele komplekshinnangu andmiseks ongi lahendatud komponentanalüüsi mudel, leitud komponentlaadungid ja -kaalud ning antud neile majanduslik sisu.

Näitajate $x_1 \dots x_7$, mis oma majandusliku sisu järgi peaksid iseloomustama töötajate toitlustamise olukorda Tartu Toitlustustrusti töölissööklates, omavaheline korrelatiivne seos pole eriti tugev (korrelatsioonikordaja kriitilist väärtust ületavad 21 korrelatsioonimaatriksi elemendist vaid 7 $\alpha = 0,05$ juures). See annab tunnistust olukorrast, kus töölissööklate toitlustamise kvaliteeti kujundavad näitajad pole omavahel vajalikul määral seotud ning nende paranemist ei stimuleeri objektiivsetel põhjustel ka tarbijate- (teenindatavate-) poolne nõudlus, sest teenindatavatel puudub enamasti söökla valiku võimalus. Töötajal on tavaliselt võimalik valida vaid selle vahel, kas süüa lõuna oma asutuse sööklas või jääda lõunata. Seega on näitajalt x_2 (sööjate osatähtsus vahetuse töötajate arvus) oluliselt võetud võimalus objektiivselt peegeldada teeninduskvaliteeti töölissööklates. Sööjatepoolse otsese mõju avaldamise võimaluste vähesus nii töölissöökla majandusnäitajatele kui ka teeninduskvaliteedile kajastub ka komponentanalüüsi tulemustes. Loomulikult ei ole seitsme algnäitajaga hõlmatud Tartu Toitlustustrusti töölissööklate teeninduskvaliteedi kõik küljed. Komponentanalüüsiga saame vaid selle ligikaudse mudeli ning mudeli lahendite abil püüame teeninduskvaliteedi taset töölissööklates võrdlevalt hinnata.

Komponentanalüüsi rakendamise tulemusena nimetatud seitsmele algnäitajale saime kaks üldistatud näitajat-komponenti F_1 ja F_2 , millega on kirjeldatud kaks kolmandikku algnäitajate varieeruvusest. Peaaegu täiesti kirjeldamata jääb sünteesnäitajate poolt algnäitaja x_7 (puhtuseproovid). Siit saab veel kord kinnitust oletus, et sel viisil sanitaar-epidemioloogiajaama võetud puhtuseproovid ei kajasta objektiivselt toitlustamise tegelikku olukorda ja toitude kvaliteeti.

Komponentanalüüsi tulemusi sisuliselt tõlgendades võib teha järelduse, et komponentide F_1 ja F_2 näol on tegemist töötajate toitumistingimuste kompleksnäitajatega Tartu Toitlustustrusti töölissööklates. Komponenti F_1 võib tõlgendada kui töötajate toitumisvõimaluste üldistatud näitajat ning

F₂ kui teeninduskiiruse üldistatud näitajat.

Toitlustusettevõtete töö võrdleva hindamisel pälvi-
vad erilist tähelepanu komponentanalüüsi rakendamisena
saadud komponentkaalud, mis (nagu juba märgitud) on üldis-
tatud näitaja kvantitatiivseks väljenduseks igal uuritava
objektil ning millega on määratud töötajate toitumistingi-
muste komplekshinnangu suurus igas konkreetsetes töölissöök-
las trusti keskmise taseme suhtes. Komponentkaalud on esi-
tatud normeeritud kujul ning nende mõõtühikuks on standard-
hälve. Komponentkaalude väärtus, olles seega toitumisvõi-
maluste võrdlevaks hinnanguks trusti töölissööklates, häl-
bib vahemikus -1,999-st kuni +2,708-ni. Taoline hälvimine
jääb normi piiresse, andes tunnistust olukorrast, et eri-
nevused toitumistingimustes Tartu Toitlustustrusti töölis-
söyklates ei ole anomaalsed, kuid siiski piisavalt suured
selleks, et neid arvestada sööklate töö hindamisel ning
töötajate toitumistingimuste parandamisel.

Komponentanalüüsi rakendamise tulemusel on seega või-
malik anda komplekshinnangut teenindamise võimalustele ja
kvaliteedile toitlustusettevõtetes. Sel teel leitud üldis-
tatud näitajat tuleb integreerida kompleksanalüüsi ma-
atrikskontseptsiooni rakendamise tulemusena saadud võrdleva
üldistatud näitajaga, mis kajastab ressursside kasutamise
intensiivsust toitlustusettevõtetes. Alles seesugusel vii-
sil saadud kompleksnäitaja alusel võib anda toitlustuset-
tevõtte töö sotsiaal-majanduslikule efektiivsusele objek-
tiivse hinnangu ning selle alusel ka toitlustusettevõtete
ja -organisatsioonide töötajate tööd hinnata ja stimulee-
rida.

KIRJANDUS

1. Majandustegevuse kompleksanalüüs ühiskondlikus toitlus-
tamises ning selle rakendamine Tartu Toitlustustrustis.
- Tartu, 1987 (TRÜ Linnalabor).
2. Karu J., Reiljan J. Tööstusettevõtte majandustegevuse
komponentanalüüs. - Tln.: Valgus, 1983.
3. Паас Т. Планирование территориального размещения объема
розничного товарооборота в республике. - Таллин, 1986.
4. Дамбраускене В.А., Ясене М.И. Организация и подведение
итогов социалистического соревнования в сфере обслужи-
вания с помощью факторного анализа // Математические ме-

тоды в организации социалистического соревнования. - Вильнюс, 1986.

5. Мищенко Н.Д., Голубовская С.К. Измерение качества труда в условиях применения ЭВМ // Статистические показатели в торговле, их машинная обработка и анализ. - Л., 1984.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Т. Паас

Р е з ю м е

При оценке социально-экономической эффективности работы предприятий, занимающихся каждодневным обслуживанием населения (торговля, общественное питание, бытовое обслуживание), часто забывается адресат их хозяйственной деятельности - человек. Чрезмерно интенсивное использование ресурсов влечет за собой понижение качества обслуживания, что косвенным путем оказывает значительное отрицательное влияние на повышение национального дохода.

При оценке работы предприятий общественного питания необходимо решить проблему оптимального сочетания экономических и социальных аспектов. При этом нельзя забывать, что разрабатываемые новые методики оценки эффективности не должны быть слишком громоздкими и трудоемкими, требовать от экономистов большой рутинной расчетной работы. Безусловно, новые методики должны ориентироваться на системное использование ЭВМ.

Применение комплексного анализа хозяйственной деятельности, базирующегося на матричной концепции и проведенного нами на базе данных предприятий Тартуского треста общепита при помощи ЭВМ, позволяет дать сравнительную обобщенную оценку прежде всего интенсивности использования ресурсов. Поэтому этот подход следует дополнить применением компонентного (факторного) анализа, что позволит разработать сравнительную комплексную оценку качества обслуживания (расчеты проведены на базе рабочих столовых Тартуского треста общепита). Интегрируя таким образом полученные комплексные оценки, характеризующие интенсивность использования ресурсов и качество обслуживания, можно получить обобщенный показатель социально-экономической эффективности работы предприятий общественного питания, на базе которого следует разработать систему стимулирования работников общественного питания.

ÜHISKONDLIKU TOITLUSTUSE ARENDAMISE AKTUAALSEID PROBLEEME ORGANISATSIOONI TASANDIL

Urve Nõu

TRÜ Linnalabori poolt 1987. a. Tartus korraldatud elanikkonna arvamuse uurimisel väitis 42,1 % küsitletud tartlastest, et ühiskondlik toitlustus on meie linnas korraldatud halvasti. Toitlustusettevõtete ruumide kujundusega pole rahul 55 %, teenindamise tasemega ja ettevõtete puhtusega 54,5 % ning toitude valikuga 50,2 % küsitletutest. Seejuures on vaja aru anda, et praegune ebarahuldav seisund pole välja kujunenud üle öö. Pikka aega kestnud ja praeguseni jätkuv tehniline, tehnoloogiline ja organisatsiooniline seisak toitlustuses on paljude tingimuste koosmõju tagajärg. Juuresolevalt saame neist puudutada vaid mõningaid.

1. Üheks olulisemaks ning pikaajsemaks kitsaskohaks, mis meid takistab vajalikul määral suurendamast pool- ja valmiskulinaar- ning kondiitritoodangut ning paindlikumalt muutmast selle nomenklatuuri, on toitlustuse tehniline mahajäämus. Toiduainete töötlemisel ning valmistoidu tootmisel jätkub algelise töökorraldusega ekstensiivareng, mis nõuab meilt aina uute töökäte rakendamist. 1985. aastal töötas Eesti NSV kaubanduses ja toitlustuses 61 740 inimest ehk 21,3 % rohkem kui 1970. aastal. Kuid seejuures polnud kaetud ei elanikkonna ostuvõimeline nõudlus ega tagatud ka tarbijate teenindamise paremine. Jaekäibe tõusus hakkas senisest suuremat rolli mängima hindade tõus, mis kohati edestas kaupade ja kulinaartoodangu füüsilise mahu kasvu. Aastatel 1970 - 1980 jäi kogu maal toitlustusseadmete tootmise kasvutempo suuresti maha toiduainetetööstuse seadmete kasvutempost. Toitlustusseadmete tootmine suurenes vaid 31,3 % toiduainetetööstuse seadmete tootmise 43,5 %-lise juurdekasvu vastu /2/. See aga näitab vaid probleemide kuhjumise pingerida. Teatavasti ei vasta nõutavale tasemele juba pikka aega ka toiduainetetööstuse seadmestik, millele 1987. a. oktoobris juhtis tähelepanu ka NLKP Keskkomitee /3/.

ENSV riikliku toitlustuse seadmepargi arvuline kogum on aastatel 1975 - 1985 suurenenud küll 96,4 %, kuid seejuures on otseselt toidu ja pagari- ning kondiitritoodangu valmistamisega seotud seadmete absoluutarv vähe kasvanud, aeglaselt on suurenenud külmvitriinide ja -lettide arv, kauban-

dusautomaatide arv on aga koguni vähenenud. Kui arvesse võtta, et toitude arv on samal ajavahemikul oluliselt suurenenud, selgub, et üldine käitsitöö maht on toitlustuses kasvanud, halvenenud on elanikkonna suvine teenindamine gaseeritud vee automaatide kaudu, halvenenud on kiire einestamise võimalased ning toidukaupade ja roogade säilitamise tingimused.

Meie maal praegu toodetav toitlustusettevõtete seadmes- tik jääb tehniliselt eesrindlikumata nende omast maha umbes paarikümne aastat. Kuid ka olemasolevaid seadmeid toodetakse liiga vähe või vähese kompleksusega. Ürinnused näitavad, et ainuüksi kodumaliste moodulseadmete rakendamise ning töö- laudade ja valamute ratsionaalse paigutuse arvel võib kokka- de töövõljalikust tõsta 18 - 23 % ning kogu söökla personali töövõljalikust 10 - 16 % /4/. Ümberseadestamine moodulseadme- tega annab kapitaalehitusega võrreldes majanduslikku efekti iga ettevõtte kohta keskmiselt 2,0 - 3,3 tuh. rubl. aastas. Tartu uuematest töölissööklatest saame moodulsüsteemi raken- damisest rääkida vaid ühes ettevõttes, kuid sealgi tähelda- sine mitmeid möödalaskmisi seadmete paigutamisel.

Käesoleval ning järgnevatel viisaastakutel on kavas 50 % kõigist kapitaalmahutustest, mis eraldatakse toitlustuse arendamiseks, suunata ettevõtete rekonstrueerimisele. Samuti lühendatakse uute ettevõtete normatiivset tasuvusaega. XII viisaastakul on see ette nähtud toitlustuses 10 aastat, kau- bandusobjektidel 3,2 aastat. Alates XIII viisaastakust on NSVL kaubandusministri käskkirjaga B.06.1984 kehtestatud toitlustuse uuehitustustele tasuvusaeg 8,3 ja kaubandusobjektidele 3,1 aastat. Nagu näeme, on meejuures arvestatud toitlustuses suhteliselt suuremate sisetite reservide olemasolu, sh. võima- lust tööjõu vähendamiseks, mehhaniseerituse tõstmiseks, sa- ma suurtele pindadele suurema arvu töökohtade loomiseks, va- hetuskoefitsiendi suurendamiseks jms.

2. Kõrvuti seadmete otsese puudumisega, olemasolevate seadmete vähese tootlikkusega, liiga suurte mehhanismidega ning remondi- ja hooldustööde suure mahuga, mis on tingitud nii seadmete tehnilisest algelisusest ja materjalimahukusest kui ka remondibaasi väljaarendamatusest, tuleb ette aga ka olemasolevate seadmete halba kasutust. Juba paari aastakümne jooksul on paljud uurimused veenvalt näidanud, et üheks toit- lustuse madala rentaabluuse põhjuseks on olemasoleva seadme- pargi halb kasutamine. Seadmete võimsusest kasutatakse köö- kides tööpäeva jooksul keskmiselt 5 - 10 %. Vaid nõudepesu-

masinate koormatus moodustab nende projekteeritud jõudlusest 60 % ja kasutusaeg küünib 4,7 tunnini tööpäeva jooksul 1/4. Tartu, Tallinna jt. linnade tootlustusettevõtetes on aga ka mõningaid seadmeid, mida kasutatakse vaid mõnel kuul aastas ja siiski vaid 0,5 kuni 2 tundi tööpäevas (näiteks elektrilised hakklihamasinad jms.). Kuid need seadmed, mis on tootlustusorganisatsioonides arvel ja mille olem ning kasutamine seega otseselt mõjustavad tootlustusorganisatsiooni rentaablust ning fonditootluse näitajaid, fikseerivad vaid jäämäe veepealset osa. Nii majandusliku efektiivsuse, töö organisatsiooni kui ka ettevõtete täielikule isemajandamisele ülemineku aspektist on erilises rollis need hooned, seadmed ja töövahendid, mis soetatatakse, remonditakse, varustatakse energiaga jne. teiste organisatsioonide ja ettevõtete arvel ja antakse tasuta köökide, baaride, kohvikute, einelaudade kasutusse, mis teenindavad elanikke nende töö- ja õpikohas. Nende seadmete halb kasutamine ei mõjusta tootlustusorganisatsiooni majanduslikke näitajaid. Senini kehtinud kasumi jaotamise mehhanism aga ei turgutanud tootlustusettevõtete agarust kasutada maksimaalselt neid tasuta saadud tootmisvahendeid tootmiseks ja täiendava kasumi saamiseks. Seega võime seadmepargi kui terviku halba kasutamist lisaks tootlustuse organisatsioonilise töö nõrkusele, ettevõtete projekteerimise vigadele, masinaehituse mahajäävusele seondada ka tootlustusorganisatsiooni majandusliku vastutamatusega suure osa tema kasutusse antud ruumide ja seadmete eest.

Tootmis- ja teeninduspindade ning seadmete kogumahu on osal tootlustusorganisatsioonidel kasvanud eelkõige see osa, mis on soetatud mitte tootlustuse enda, vaid teiste ettevõtete ja organisatsioonide vahenditest, kes katavad ka nende seadmete ekspluatatsiooni-, amortisatsiooni-, remondi- jms. kulud. Nii näiteks on Tartu Tootlustustrustil põhifonde arvel kokku üle 2 mln. rbl. eest, sealhulgas töövahendeid ja seadmeid 631 tuh. rbl. eest. Meie poolt asutuste ja ettevõtete raamatupidamiste kaudu kogutud andmed aga näitavad, et lisaks oma seadmetele on Tartu tootlustusettevõtetes kasutusel teiste ettevõtete arvel olevaid töövahendeid ja seadmeid veel 683 tuh. rbl. eest, mille kohta trust otsust arvestust ei peagi. Seega on tootlustustrustis endas olemas arvestus vaid 48 % (vt. tabel 1) tootlates kasutatavate seadmete kohta. Puudub seadmeoargi kui terviku efektiivse

T a b e l 1

**Tartu linna töölis- ja koolisööklate seadmete osatähtsus
trusti käsutuses olevatest seadmetest[■]
1987. a. alguseks**

	Seadmete maksumus (tuh. rubl.)	Osa- tähtsus (%)
I. Töölis- ja koolisööklad:		
sh. köögiga sööklad asutuste ja ettevõtete juures	283,4	21,6
ettevõtete termossööklad	74,8	5,7
einelauad, baarid	84,9	6,5
kõrgkoolide sööklad	151,1	11,5
üld- ja abikoolide sööklad	88,7	6,8
II. Trusti arvel kõigis muudes ettevõtetes	631	48
Kokku	1313,9	100

■ Tabelis võib mõnedes numbrites olla ebatäpsusi. Ettevõtete raamatupidamistes polnud kõikjal korrektselt arvestust; juurde pole arvatud mitmetes ettevõtetes igaks juhaks varuks ostetud, kuid paigaldamata seadmeid, mille varud on mõnedes ettevõtetes väga suured (nt. "Võit", kontrollaparaatuuritehas jt.). Üldistest suhetest annab tabel aga piisava ettekujutuse.

kasutamise süsteem, puuduvad võimalused olemasolevaid seadmeid otstarbekalt ümber jaotada jne. Nimetatud seadmed on aga ka väljaspool vastavate teenindatavate ettevõtete ja asutuste tegevusvälja, kuna nendega ei tööta ega tegele nende ettevõtte, vaid võõra ettevõtte (s.o. toitlustustrusti) töötajad. Et toitlustusseadmete remont on halvasti korraldatud, mitmed varuosad on defitsiitsed, söökla töö häired aga kajastuvad teravalt kollektiivi meeleolus, on ka mitmeid tootmisettevõtteid prioriteetses tootmisharudes, millel seadmete saamine on suhteliselt lihtsam ja kes on varuks soetanud ka neid seadmeid, mida sööklates jooksvalt ei vajatagi. Nii näiteks väitsid 1987. a. algul põllutöömashinade tehase "Võit" söökla töötajad, et neil on tehase poolt olemas kõikidest sööklaseadmetest vähemalt kaks eksemplari, et kindlustada seadmete väljavahetamine mõne sõlme võimalik

ku rikke korral. Kokku on aga sööklas paigaldatud seadmeid 13,6 tuh. rbl. eest. Isegi ühe linna kohta on äärmiselt töömahukas ning aeganõudev välja selgitada kogu majanduslik kahju, mille toob kaasa eespool kirjeldatud süsteem koos seadmete vähese tootlikkusega ja suhteliselt kõrgete hindadega. Kuid fonditootluse langus ning tootmis põhifondide kasutamise vähene efektiivsus pole omane vaid toitlustusele. Sama tendents on täheldatav ka tööstuses ja põllumajanduses. Aastatel 1970 - 1985 suurenes meie vabariigi koguprodukt 1,9 korda, kuid põhivahendid selle tootmiseks 2,5 ja käibe vahendid koguni 2,8 korda /5/.

1981 - 1985 käikuantud tootmis põhifondide ühikumaksumus on näiteks kogu maa õmblustööstuses tõusnud 1,5 korda. Põllumajanduses on loomakoha maksumus suurenenud 20 %. Kui VIII viisaastakul kulus tööstustoodete täiendavaks väljalaskeks 1 mln. rbl. eest põhifondide juurdekasvu 640 tuh. rbl. eest, siis X viisaastakul kulus sama eesmärgi saavutamiseks juba 1 mln. 216 tuh. rbl. /6/. Arvutused näitavad, et rahvamajanduses tervikuna kasvas aastatel 1976 - 1983 seadmete tootmine naturaaliühikuis 9 %, rublades aga 75 % /7/. See ga oleme moderniseerimises suuresti näiva edu kammitsas. Väikesi tehnilisi uuendusi saadab hindade hüppeline tõus ning rahvamajanduse vähene efektiivsus. Kasutades oma monopolset seisundit, on suur osa masinaehitusettevõtteid hakanud moodsate seadmete pähe välja laskma tehniliselt mahajäänud, kuid kallihinnalisi seadmeid. Seega iseloomustab fonditootluse langus stagnatsiooninähte majanduses tervikuna, ühiskondlikus toitlustuses avaldus see aga tegevusharu omapäras, üheks lätteks on ka majanduslik vastutamatus suure osa kasutatavate põhifondide eest.

3. Valdavaks saanud tehnokraatlikud juhtimise ja planeerimise kontseptsioonid on viinud selleni, et nii tootmises kui elanikkonna teenindamises on progressi seondatud eeskätt ettevõtete suurusega, kusjuures suurenemisetootlused on sageli muutunud eesmärgiks omaette. See aga on kaasa toonud ka kaugenemise tarbijate huvidest, paindumatus ja efektiivsuse vähenemise. Mõningaid etteheiteid võib teha ka majandusteadlastele. Paljude aastate jooksul on tooniandvateks olnud sellised uurimused ja majanduslikud kalkulasioonid, kus üldisest kontekstist väljarebitud näitajate alusel on püüdnud tõestatud, et suur on alati parem kui väike. Nii tootmise, teeninduse, kaubanduse kui toitlustuse val-

lae on vaja selliseid põhjendamataid arusaamu revideerida. Tegelikult on suurusetatlused sageli seotud tootja diktaadiga, mis algab seadmeid tootva ettevõtte ~~suurim~~ tootangut täiustada ning jätkub ka toitlustuse kui tootva rahvamajandusharu enda ambitsioonidega, kus tarbijate huvid tuuakse ohvriks töö organiseerimise lihtsusele, käsumajanduse ning tsentralismi nõuetele. Vähe on ~~sead~~ uurimasi, mis näitaksid majandusliku efektiivsuse tõelisi ~~lüh~~ lühendeid ning avaksid toitlustuse majandusliku ja sotsiaalse efektiivsuse dialektilise ühtsuse erinevaid aspekte.

Uurimused teistes liiduvabariikides näitavad, et suurte saalidega töölissööklates on ühele istekohale osanev käibe suhteliselt väike, söökla asukoht tarbijatele ebamugav, kusjuures teeninduskultuuri ning teenindamisele kuluva aja näitajad pole oluliselt paremad kui väiksemates sööklates (V. Mahnjuk jt.). Sama tendents ilmneb ka üldkasutatavate sööklate, restoranide ning II kategooria spetsialiseeritud ettevõtete puhul. Esitame näitena suhteliselt suure ostjatevooluga linnades tehtud uuringute koondi (vt. tabel 2).

T a b e l 3

Toitlustusettevõtte suuruse mõju tema töö
efektiivsusele /8/

Ettevõtte suurus (istekohti)	Käibe 1 istekoha kohta kuus (rbl.)	Ronditoot- lus põhi- vah. kohta kuus (rbl.)	Töövil- jakus tööt. üldarvu kohta	Käibe- kulude tase (%)	Rentaab- luse ta- se (%)
Restoranid					
Kuni 150	234	0,14	570	29,38	4,37
151 - 300	230	0,08	832	31,28	2,46
301 - 500	133	0,09	758	32,56	1,17
Spetsialiseeritud ettevõtted					
Kuni 50	253	0,48	1135	20,00	3,77
51 - 75	261	0,80	1280	14,13	6,91
76 - 100	159	0,45	1420	17,08	5,09
101 ja rohkem	120	0,28	1420	21,53	4,48

Tartus on uuemates avaramate ruumidega ning seadmetega paremini varustatud töölissööklates seadmete ja ruumide kasutamise efektiivsus 2 - 4 korda madalam kui vanemates, väiksemates sööklates. See näitab ühelt poolt mõõdalaskmisi tootlustusettevõtete projektides ja nende valikul ning teiselt poolt seda, et tootlustusettevõtete töö tehnoloogia taase on muutunud piduriks praeguse algelise tehnilise baasi efektiivsele kasutamisele ning teeb iga päev nii majanduslikku kui sotsiaalset kahju.

4. Oluline on eristada tootlustuse kui tegevusharu ja tootlustusettevõtte töö tehnoloogiat, kuid käsitleda neid ühtse tervikuna nende vastastikusel sõltuvuses.

A. Tootlustuse kui tegevusharu tehnoloogia laiemas tähenduses hõlmab:

- Kõikide tööprotsesside ahela kavandamise, mis kindlustaks tarbijate nõudluse tundmise; vajalikus sortimendis toormaterjali õigeaegse hankimise, veo, säilitamise; toitude, jookide, kondiitri- ja pagaritoodete tootmise; kaadritöö; ehitus- ja remonditegevuse ning tarbijate teenindamise vastavalt inimeste toitumis- ja ajaviitevajadustele, piirkondlikele, rahvuslikele ning kultuuritraditsioonidele.

- Tehnoloogiline planeerimine, eelkõige toiduainete töötlemise, roogade valmistamise ja säilitamise selliste meetodite valik, mille puhul eesmärgiks on seatud tarbijate vajaduste kiire rahuldamine; lähtealuseks mitmesuguste toormaterjalide omadused ja töötlemise iseärasused ning meetodite kõlblikkuse hindamise kriteeriumideks on toitude head maitseomadused, kõrge toiteväärtus, meeldiv välimus ning hea säilivus, s.o. selline lõpptulemus, millest eelkõige on huvitatud tarbija, kuid mis kergendab oluliselt nii tootlustuse kui ka toiduainetetööstuse tegevust pooltoodete ja valmistaroogade transpordil, säilitamisel, müügi korraldamisel. Põhilise tõuke kõige uuemate lahenduste kiireks kasutuselevõtuks ning mitmesuguste tootjate (nt. tööstus, väikefirmad, riiklik tootlustus, kooperatiivne tootlustus, artelli või ühistu tüüpi organisatsioonid, väikekooperatiivid, üksikisikud) vahelise optimaalse tööjaotuse ning konkurentsi kujunemiseks peaks andma tarbijale orienteeritud paindlik majandusmehhanism. Tsentraalne, valdavalt administreerimisele ülesehitatud planeerimine on senini osutunud püstitatud eesmärkide realiseerimisel jõuetuks.

B. Toitlustusorganisatsiooni (-ettevõtte) töö tehnoloogia seondub paljuski eeltooduga. Töö tehnoloogia ettevõtte tasandil hõlmab järgmisi aspekte.

- Ettevõtte tehnoloogiline planeerimine, sh. ettevõtte sortimendipoliitika määramine, lähtudes tarbijate nõudlusest ning toorainevarude soetamise võimalustest (turust).

- Ettevõtte sotsiaalne planeerimine. Iga toitlustusettevõtte täidab tarbijate suhtes olulist sotsiaalset rolli - aitab kaasa elanike tervise ja töövõime taastumisele; hinnangute, maitsete, kultuuritaseme kujunemisele; võimaldab inimestele lõdvestust, meelelahutust, omavahelist suhtlemist jne. Need on küsimused, mille lahendamine on hädavajalik, kui räägime toitlustusettevõtte funktsoonide täitmisest. Ettevõtte on neid aga suuteline täitma vaid asjatundliku kaadriga. Seega on toitlustusettevõtte sotsiaalse planeerimise teiseks oluliseks tahuks ettevõtte kollektiivi enda arengu planeerimine, s.o. kaadri kujundamine ja uuendamine; kvalifikatsiooni tõstmine, ümberõppe korraldamine; töötajate poliitilise ning kultuurilise arengu suunamine; inimeste aktiivsuse ning loomevõime kaasamine ettevõtte põhiülesannete täitmisse jne.

- tööprotsesside projekteerimine, ruumide, seadmete, töövahendite, kaadri parim kasutamine ning tööoperatsioonide ratsionaalse järgnevuse kavandamine.

Praegu on peaaegu kõigis töö tehnoloogia loetletud valdkondades olulisi vajakajäämisi nii tootmisharu kui organisatsiooni tasandil. Initsiatiivi pidurdab nii halb organisatsioonioskus kui ka hindade ja plaanide vähene põhjendatus ning organisatsioonide vähene iseseisvus. Enamiku senini loetletud küsimuste lahendamine on tsentraliseeritud ning asjade otsustamine pihustunud mitmete ametkondade vahel, kuigi just lahenduste kompleksus määrab toitlustuse põhilüli - ettevõtte töö edukuse.

5. Lihtsustatud lähenemine isemajandamisest tulenevatele ülesannetele ning püüe tarbija tasku arvel kinni maksta nii toitlustusorganisatsiooni kui ka otseselt toitla töö organiseerimise puudujäägid on juba senini viinud ning võib edaspidi veelgi enam ergutada toitlustust põhjendamatu teele hinnakõrgendustele. Põhilised hinnakõrgenduse võtted on sel puhul järgmised.

- Tarbija otsene petmine toitade koostisnormide rikumise või alakaaluliste portsjonite väljastamisega. Sage-

li on sellisest pettusest huvitatud kõik tootmisest osavõtjad ja teenindajad: organisatsioon, toidla ja töötaja. Organisatsiooni ja toidla tasandil õnnestub sellisel moel varjata kaupade ja pooltoodete riknemisi, halba varustatust, administratsiooni saamatusest tulenenud tõrkeid külmseadmete remondil, kaupade veol jne. Töötaja püüab sel moel katta aga nii oma oskamatusest tulenevaid kahjusid kui ka otse-seid vargusi. Nii näiteks avastatakse kaubandusinspeksiooni ja rahvakontrolli kontrollreididega, et 70-80 %-s kontrollitud toitlustusettevõtetest ilmneb tarbijate petmist: näiteks pole prae lisandina väljastatud kõike hinna sisse kalkuleeritud, supi koostisest puudub osa komponente, liha ja kala on tarbijale väljastatud vähem kui ette nähtud, pirukates-saiades on puudu rasvaineid, kohv on keedetud lahjem ja tehnoloogiat rikkudes (näiteks kasutatud seejuures kord juba läbikeedetud kohvipaksu); piima-, mahla- jm. portsjonid on alakaalulised; tarbijat petetakse nii alkoholi markide kui kogustega jne. Ametkondlik kontroll aga avastab selliseid hinnarikkumisi haruharva.

- Tarbijale sundmenüü pealesurumine, mille puhul on ette teada, et roogade teatud komponendid on tarbijate enamikule vastuvõtmatud ning rändavad jäätmetesse: näiteks toiduks vähekölblik kartul, roa üldisesse struktuuri mittesobiv makaron (makaronid mulgikapsaga, makaronid verivorstiga), halva kaubandusliku välimuse või maitseomadustega salatid jne. Sageli kasutatakse teatud roogade pealesurumiseks ka üldist vähest valikuvõimalust, näiteks on menüüs vaid üks põhiroog, kalapäevad jms. Meie poolt küsitletud tartlastest rõhutas 50,2 %, et nad pole rahul linna üldkasutatavate toitlate toiduvalikuga.

- Ettevõtte rakendab täiendavaid pääsmeid, sundides seega tarbijat tegema kindlas summas kulutusi, mis ilma teenindamist parandamata aitab katta kahjud ning suurendab ettevõtte kasumit;

- Ettevõttele määratakse kõrgem kategooria ja juurdehindluste grupp, kui eeldaksid tarbijale loodud mugavused ja teenindamise tase, näiteks kasutavad restoranid sageli odavaid eri komplektist nõusid, ebasobivat laupesu, sisustus on lagunenu, ettevõtte sanitaarne seisund ebarahuldav jne. 54,9 % tartlastest pole rahul teenindamise ja puhtusega meie linna toitudes, 30,4 % hindab ebarahuldavaks ruumide välimuse ja hoonete seisundi. Lisaks muudele vajaka-

jäämistele viitab eeltoodu ka sellele, et tootlustus on märkimisväärse osa oma brutokasumist saanud teenimatult, ilma et tootlustusorganisatsioon oleks seejuures teinud nimetamistväärseid kulutusi ja jõupingutusi tarbijate teenindamise nõutava kvaliteedi tagamiseks.

Varem valitses meil programmiline nõue, et ühiskondlik tootlustus peab muutuma valdavaks ja tõrjuma tagaplaanile koduse toiduvalmistamise. Praeguseks, mil kogu riigi majandusliku ja sotsiaalse arengu strateegia on muutunud inimsõbralikumaks ja isiksusekeskseks, on tunnustust leidnud ka kodu asendamatu sotsiaalne roll nii suhtlemises, ühistegevuses kui ka töö-, kultuuri-, hügieeniharjumuste kujundamises. Tootlustusorganisatsioonile tuleneb siit kaks järeldust.

- Tarbija vajab nii tootlustuselt kui toiduainetetööstuselt järjest rohkem sellist abi, mis vähendaks ettevalmistustööde mahtu koduse toidulaua katmisel. See tähendab, et tootlustus peaks järsult suurendama pool- ja valmiskulinaartoodangut, kaupade ja roogade kojutoimetamist jms.

- Tõusnud elatustase, kultuuritase, haridustase, elamute heakorra tase on aluseks tarbijate suuremale nõudlikkusele ka tootlustusettevõtte esteetilise taseme suhtes. See tähendab, et tootmise automatiseerimise ja parema töökorraldusega on vaja saavutada selline vahendite kokkuhoid, mis võimaldab tootlustusel teha suuremaid kulutusi tarbijate teenindamisel ning luua tarbijate koduga võrreldes sama või kõrgema komforti ning esteetilise heaolu.

Oluline on silmas pidada, et eespool kirjeldatud hindade automaatse tõstmise võtte kui varimajanduse klassikaline element suurendab majanduslikke ja sotsiaalseid ebakõlasid ning annab tunnistust saamatust tootlustuspoliitikast. Uurimused on näidanud, et elanike rahaliste tulude kasvades 1rbl. võrra inimese kohta kasvab jaevõrgu käive 2,5 - 3 korda kiiremini kui tootlustuse omatoodangu käive elaniku kohta /9/. Võib arvata, et esialgu 1989. a. lõppu planeeritud jaehindade reguleerimine, mille käigus tõusevad toidukaupade hinnad, muudab seda suhet veelgi rohkem jaekaubanduse kasuks. Toidukaupade hindade tõus võib muutuda senisest olulisemaks piirajaks tootlustuskäibe arengule. Üsna laialdaselt minnakse osalistele tasulistele teenustele üle ka mitmete elanikele senini tasuta teenuste puhul, näiteks laste muusika- ja kunstitõpetus, ravi- ja üldtugevdav võimlemine, mõningad arstiabi liigid, tasuline lisatootlustus haiglates jne. Käivad

vaidlused ja läbirääkimised mitmete maksete ja tariifide määrade muutmise üle, näiteks kohalike telefonikõnede maksumine, korteri üüritariifide muutmine ning sõltuvusse viimine mugavustest ja hoone kapitaalsuse astmest jne. Seega võivad lähemad aastad kaasa tuua olulisi muutusi elanike rahaliste tulude-kulude struktuuris. Senini on liigselt võimendatud ka müüti elanike tohututest hoiustest, üldisest jõukusest ja piiramatust ostuvõimelisest nõudlusest ning vähe räägitud sellest, et nii hoiuste olemasolu kui rahalised sissetulekud on suuresti diferentseerunud. 40 % Eesti NSV peredest suudab aastas säästa vaid kuni 10 % oma rahalistest sissetulekutest, 44 %-l peredest kas ei ole üldse sääste või need on koos elukindlustuse arvele laekunud summadega alla 1000 rubla /10/. 1984. a. oli Eesti NSV töötaja keskmine kuupalk ehituses 261,1, transpordis 236,0, põllumajanduses 235,3, tööstuses 224,6, kultuuri alal 142,8, tervishoiu, kehakultuuri ja sotsiaaltoetuste alal 143,3, hariduses 155,5, kaubanduses ja toitlustuses 156,7 rubla /13/. Tartlaste endi hinnangute kohaselt on kõiki rahalisi sissetulekuid pereliikme kohta 5,4 %-l alla 50 rubla, 12,8 %-l 50 - 75 rubla, 21,5 %-l 76 - 100 rubla ja 25,3 %-l 101 - 125 rubla. Seega on 65 %-l elanikest rahalisi sissetulekuid sellisel määral, mis ei võimalda juba praegu külastada sageli kõrgema järgu toitlustusettevõtteid ning mis sunnib inimesi nii toidutarbe rahuldamiseks kui suhtlemiseks ja ajavaatamiseks otsima suhteliselt odavamaid võimalusi. Tartlased tunnevad puudust hubastest väikekohvikutest. 31,2 % meie poolt küsitletutest külastaks neid sageli, 57,3 % mõnikord. Suure esindusrestorani-varietee ehitamist linna aga ei pea ka praeguses olukorras üldse vajalikuks 40,1 % ja vaid 18,4% loeb restorani ehitamist lähemal aastail elanikele oluliseks.

Eltoodu näitab, et toitlustusorganisatsiooni arengu strateegia kavandamisel on vaja hindade küsimusele pöörata tunduvalt rohkem tähelepanu kui seni ning mitte loota kergelt saavutatavatele tulemustele hindade põhjendamatu tõstmise arvel.

Toitlustuse ees seisvate mitmekesiste ülesannete lahendamine nõuab suurt operatiivsust ja paindlikkust, mitmes küsimuses aga ka murrangulisi uuendusi. Intensiivareng eeldab loobumist käsumajanduse ainuvõimust ning turumajanduse elementide tugevdamist. Sellega käskikäes peaks aga käima ka

avalikustamine ning kõikne ja efektiivne ühiskondlik kontroll, eelkõige produktide ja toidu kvaliteedi ning toitlustuse sotsiaalse rolli täitmise üle. Avalik arvamus saab oma progressiivset rolli teostada vaid toetudes ausale ja kõigile kättesaadavale majanduslikule ja sotsiaalsele statistikale. Edukas majandustegevus eeldab ka majandusteadlaste edukat ja edumeelset tegevust nii teoorias kui praktikas.

KIRJANDUS

1. Экономическое и социальное развитие городов и районов Эстонской ССР в XI пятилетке. - Таллин: ЦСУ ЭССР, 1986. - С. 25.
2. Пазырев А.П. Некоторые проблемы повышения уровня механизации труда в торговле // Резервы эффективного использования ресурсов в торговле. - Л., 1984. - С. 90.
3. Rahva Hääl. - 1987. - 20. oktoober.
4. Бычков В., Ходорова З. Общественное питание: итоги и перспективы. - М., 1984. - С. 137. Üurimusi meie vabariigis on korraldanud ka TRÜ majandusteadlased (nt. I. Siimon jt.) ja jõudnud samalaadsetele tulemustele.
5. Raudsepp V. Usaldamatus tekitab hoolimatuse // Rahva Hääl. - 1987. - 10. märts.
6. Погосов И. Нужны нормативы эффективности // Экономическая газета. - 1987. - № 8. - С. II.
7. Seljuni V., Hanin G. Kavalad arvud // Rahva Hääl. - 1987. - 24. märts.
8. Скляр Р.К., Карсекин В.И. К вопросу об экономической эффективности сети общественного питания в общегородских зонах отдыха // Управление качеством производства. - Киев, 1981. - С. 65.
9. Жук С.В. О характере потребительского спора в общественном питании // Торговля: Вопросы экономики и организации. - Минск, 1984. - С. 42.
10. Kuus L. Mõnda pere säästutegevusest // Majandus. - 1984. - Lk. 51-53.
11. Vanatoa E. Eesti NSV rahvamajanduses rakendatud töötajate arvust: Inimeste sissetulekust ja valjaminekutest // Majandus. - 1985. - Lk. 53.

НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ

У. Ньу

Р е з ю м е

В 1987 г. Научно-исследовательская лаборатория комплексного развития г. Тарту провела исследование общественного мнения населения города Тарту. 42,1 % анкетированных утверждают, что общественное питание в нашем городе организовано плохо, чистота предприятий и обслуживание посетителей не устраивает 54,5 %, оформление помещений и залов - 55 %, предоставляемый ассортимент блюд - 50,2 % опрошенных. Это свидетельствует о больших недостатках в организации общественного питания и говорит о том, что этой сфере обслуживания населения необходимо уделять больше внимания, чем это было до сих пор.

В статье затронуты некоторые актуальные проблемы, требующие комплексного решения. Особого внимания заслуживает повышение эффективности использования помещений и оборудования. Исходя при этом не только из интересов организаций и предприятий, но прежде всего из интересов потребителей. А эти интересы часто в значительной мере расходятся. Также выдвигаются некоторые предложения по улучшению обслуживания населения на предприятиях общественного питания в условиях повышения цен на продовольственные товары. При этом исходной точкой должны служить прежде всего интересы населения и баланс их семейных денежных доходов и расходов.

**KÄIRKULUNE ARVETUSE TÄIUSTAMINE SISEMISELE
ISEMAJANDAMISELE ÜLE VIIBUD SIKKLIKES
JAKKAURANDUSETTEVÖTTESE**

A. Kõlu

Isemajandamine, alles sotsialismi spetsiifiliseks kategooriaks, tekib ja areneb ainult eetsialistliku tootmisviisi tingimustes.

Isemajandamise küsimus kerkis meie maal esmakordselt 1921. a. seoses üleminekuga uuele majanduspoliitikale.

V. I. Lenin vaatles isemajandamist eelkõige kui objektiivselt vajalikku ja ainuõiget sotsialistliku majanduse juhtimise meetodit. Ta rõhutas, et ehitada sotsialismi ja valmistada ette üleminekut kommunismile tuleb "mitte vahe-tult entusiasmil alusel, vaid suure revolutsiooni sünnitatud entusiasmil abil, isikliku huvi alusel ... isemajandamise alusel ..." /1/.

Isemajandamise olemus seisneb materiaalse, rahaliste ja tööjõuressursside säästlikus kasutamises, mõistlikus ja ratsionaalses majandustegevuses kegu ühiskonna huvides.

Töö organiseerimine isemajandamise alusel näeb ette selliste tingimuste loomist, millistes ettevõtted saaksid süstemaatilisel täita ning vajaduse korral ka ületada plaanilisesandeid. Isemajandamise korral saavutatakse kehtestatud plaanide täitmine mitte ükskõik millise hinnaga, vaid minimaalsete materiaalse, rahaliste ja tööjõuressurssidega.

Isemajandamise aluseks on teatud printsiibid, millele andis esimesena teadusliku põhjenduse V. I. Lenin. Isemajandamise põhiprintsiibid on järgmised:

- ettevõtte operatiiv-majanduslik iseseisvus;
- ettevõtte materiaalne vastutus talle eraldatud vahendite õige ja säästliku kasutamise, samuti teiste plaaninäitajate täitmise eest;
- töötajate isiklik ja kollektiivne materiaalne huvitatus paremate resultaaside saavutamisest;
- ettevõtte isetasuvus ja rentaablus;
- ettevõtte tegevuse süstemaatiline rahaline kontroll.

Loetletud isemajandamise printsiibid on omavahel seotud ning avaldavad üheaegselt mõju ettevõtete ja organisatsioonide majandustegevuse erinevatele külgedele. Nende print-

siipide elluviimine oa täielik isemajandamise kehnatasku-
kuka tingimuseks.

Isemajandamise printsiipide efektiivseim kasutamine on
võimalik ainult sel juhul, kui ta hõlmab kõik ettevõtte lü-
lid. Veelgi enam, isemajandamine on eelkõige vajalik ala-
mistes lülides, kes saavad kõige paremini mõjutada materi-
aalsete, rahaliste ja tööjõuresaursside ratajonaalset kama-
tamist. Seepärast peab siseaist isemajandamist arendama ja
tugevdama kõikides kaubandusettevõtetes ja -organisatsioo-
nides, see peab saama iga kaupluse, filiaali, osakonna ja
sektiooni töö põhimeetodiks.

Selleks, et selgitada välja ettevõtted, keda üle viia
sisemisele isemajandamisele, kasutatakse peamiselt kauba-
käibe- ja kasuminäitajaid. Ukraina majandusteadlaste soovi-
tuste järgi võib sisemisele isemajandamisele üle viia need
toidukauplused, mille aastane kaubakäive on vähemalt 180 tuh.
rbl. ning rentaablus 0,9 % /2/. Järelikult viiakse sisemise-
le isemajandamisele üle kõik rentaablid kauplused. Nii jääb
üle märgatav hulk kaubandusüksusi, kelle kaubalis-rahalise
tegevuse tuleauseks on kahjum või äärmiselt madal rentaab-
lus. Siia gruppi kuuluvad ka plaaniliselt kahjumiga tööta-
vad ettevõtted. Kuid ka nendes ettevõtetes tuleks rakendada
sisemist isemajandamist.

Tähtsaks probleemiks isemajandussuhete valdkonnas on
kõikidele isemajandamisaale üle viidud üksustele planeerita-
vate näitajate süsteemi kindlaksmääramine. Näitajate rat-
sionaalse süsteemi õigel valikul on suur tähtsus isemajan-
damisele. Selliste näitajate süsteem peab kindlustama nii
operatiiv-majandusliku iseseisvuse materiaalsete ja raha-
liste ressurssidega manööverdabil kui ka kaubandustegevu-
se ja selle resultaatide reaalse väljenduse igas isemajan-
davas lülis.

Praegu kasutatakse isemajandamisele üle viidud kauban-
dusettevõtete töö hindamiseks järgmisi näitajaid:

- kaubakäive,
- kogutulu,
- käibekulud,
- muud tulud ja kulud,
- kaubandustegevusest saadud kasum.

Järgnevalt peatumegi lähemalt ühel nendest näitajatest,
nimelt käibekuludel.

Kaubanduskulud tekkisid seoses kaubanduskapitali kujunemisega ning kaupmehe kui spetsiaalse kaubaringlusagendi ilmnemisega. Keos kaubatootmise ja -vahetuse arenemisega ning kaubanduskapitali tugevnemisega muutusid käibekulud ühiskendlikuks kategooriaks. Kaubanduse arenemisega kasvasid kulud kaupade transpordile, kaupluste, ladude, hoidlate ja ümberlaadimispunktide ning muu taolise ülalpidamiseks.

Käibekulude moodustumine jaekaubandusettevõttes toimub eelnevalt materiaalse, rahalise ja tööjõuressursside kasutamise kaupa transportimise, hoidmise, pakkimise, sorteerimise ja realiseerimise protsessis. Seega mõistetakse käibekulude all kõiki materiaalseid, rahalisi ja tööjõukulutusi, mis on seotud kaupade realiseerimisega.

Käibekulud võivad isemajandava ettevõtte suhtes olla kas otsesed või kaudsed. Otsesed kulud on seotud konkreetse kaubandusüksusega, tekkides temas endas. Sellised on kulutused töötasule, põhivahendite amortisatsioonile ja üürile, ruumide ja inventari korrashoiule, väheväärtuslike esemete kulumine, kaupade normatiivsed ja ülenormatiivsed kaod, tara-kaod ja kulud, sotsiaalkindlustuseraldised. Kaudsed kulud puudutavad mitut kaubandusüksust. Neid kulutusi teevad kaubandusorganisatsioonid kas kõigi kaubandusüksuste või üksikute grupi majanduslikeks vajadusteks. Siia gruppi kuuluvad reklaamikulud, krediidipretsendid, kulutused kaadri ettevalmistamisele ja töökaitsel. Mõned kulukirjed võivad olla nii otsesed kui ka kaudsed. Siia kuuluvad transpordikulud, jooksva remondi kulud ning kulud, mis kajastatakse real "Muud kulud". Otseste käibekulude osatähtsus sõltub sellest, kas mingi allüksus on kaubastu kaubanduslik üksus või suure ettevõtte osakond. Otseste kulude arvestus toimub esmasdokumentide alusel, üldised kulud aga jaotatakse kaubandusüksuste vahel mitmesuguseid näitajaid arvestades.

Käesoleval ajal pööratakse käibekuludele ja nende vähendamisele järjest suuremat tähelepanu. Alates 1. jaanuarist 1987 läksid Eesti NSV, Valgevene NSV ja Läti NSV üle uutele majandamistingimustele. Seoses sellega viidi kõik kaubandusettevõtted üle kas osalisele või täielikule isemajandamisele ning isetasuvusele. Ettevõtte peab oma tuludest katma otsesed käibekulud ja mitmesugused eraldised juhtorganitele ning moodustama oma töötajatele töötasufondi. Uue korra kohaselt leitakse jaotamisele kuuluv tulu järgmiselt: tulude kogusummast lahutatakse käibekulud, mittekaubandus-

liku toodangu, tööde ja teenuste omahind, mõlead ilma töötasuta, ning kulud kaubanduse juhtimisaparaadi ülalpidamiseks, samuti ilma töötasuta. Töötasude väljaarvamisel käibekuludest arvestame kogu töötasufondi /3/.

Määratakse kindlaks kaubandusettevõtte plaanilised tulud ja kulud ning nende plaani täitmisest sõltub kaubandusettevõtte töö edukus. Tartu Kaubandusvalitsuses kinnitatakse ühendkauplustele planeeritavaks aastaks järgmised plaaninõitajad:

1. Tulud kokku
sh. hinnalisand
taara tulem
2. Otsesed käibekulud
3. Jaotamisele kuuluvad tulud
4. Eraldised ja kulud juhtorganitele
5. Juhtaparaadi ülalpidamiskulud
6. Laokulude katteks
7. Töötasufond

Talad moodustuvad põhiliselt hinnalisandist. Näiteks Tartu Kaubandusvalitsuse ühendkaupluses "Rukkilill" peab hinnalisand 1987. a. andma 98,1 % tuludest.

Seoses üleminekuga uuele korrale on tõusnud töötajate huvi kokkuhoiu vastu. Sõltub ju nüüd igast töötajast, kui suured on kulud. Säästlikumalt kasutatakse elektrivooluenergiat, pakkmaterjali, vett. Kaupu tellitakse ladudest suuremate partiidena ning harvemini, et vähendada transpordikulusid. See kõik kajastub ka käibekuludes. Vaatleme järgnevalt kaupluse "Rukkilill" käibekulude taset 1986. ja 1987. a. I kvartalis. (Vt. tabel 1.)

Tunduvalt on vähenenud transpordikulud. Kuna enamiku kaupu saab kauplus kohalikele transiithankijatelt, siis sõltub transpordikulude suurus transiithankijatelt saadud kauba maksumusest. Seega võib transpordikulude vähenemise ühe põhjusena nimetada transiithankijatelt saadud kauba maksumuse vähenemist.

Märgatavalt on vähenenud ruumide ja inventari korrashoiu ning valvekulud. Seda võib põhjendada asjaoluga, et 1986. a. algul oli kauplus alles värskelt avatud ning töö käigus ilmesid mitmed puudused, mis tuli kõrvaldada. Samuti ütles tihti üles valvesignalisatsioon ja nõudis pidevat parandamist.

Kaupade hoiu, eeltöötlemise, sorteerimise ja pakkimise

ning külmseadmete kulude suurenemise peamiseks põhjuseks on vahetöökindlad külmseadmed, mis langesid tihti rivist välja ning vajasisid parandamist ja asendamist.

T a b e l 1

Kaupluse "Rukkilill" käibekulude tase
1986. a. I kvartal ja 1987. a. I kvartal

(%)

Käibekulude kirjed	1986. a. I kv.	1987. a. I kv.	1987. a. võrreldes 1986. a. (%)
Autotranspordi kulud	1,20	0,76	-0,44
Ruumide ja inventari üürid ja põhivahendite amortisat- sioon	1,33	0,94	-0,39
Ruumide ja inventari kor- rashoid ja valvekulud	1,30	0,40	-0,90
Jooksev remont	0,20	0,04	-0,16
Spetsiaalriietuse ja väike- vahendite kulumine	0,75	0,05	-0,70
Kaupade hoiu, eeltöötlemise, sorteerimise ja pakkimise, külmseadmete kulud	0,14	0,25	+0,11
Reklaamikulud	0,12	0,04	-0,08
Krediidiprotsendid	0,08	0,05	-0,03
Kaupade normeeritud kaod	0,25	0,19	-0,06
Ülenormatiivsed kaubakaod	-	-	-
Kulud kaadri ettevalmistam- iseks	0,05	-	-
Kulud töökaitses	0,01	0,01	-
Muud kulud	0,52	0,33	-0,19
Kokku	5,94	3,06	-2,88
Laokulud	0,69	0,71	+0,02
KOKKU KULUD	6,63	3,77	-2,86

ning külmseadmete kulude suurenemise peamiseks põhjuseks on vahetöökindlad külmseadmed, mis langesid tihti rivist välja ning vajasisid parandamist ja asendamist.

Vähenenud on reklaamikulud. 1986. a. alguses oli kaup-
lus uus ja alles avatud ning vajab rohkem reklaami ja tut-
vustust; sellest ka suuremad reklaamikulud.

Laokulud jagatakse ühendkaupluste vahel proportsionaal-
selt kauplustele tegelikult üle antud kaubandusliku hinna-

täiendi summaga. Seega on laokulude tõusu põhjuseks kauplusele üle antud hinnatäiendi summa suurenemine.

Tervikuna vähenes käibekulude tase 1987. a. I kvartalis 2,86 % võrreldes 1986. a. I kvartali tasemega. Vähenemine toimus ka absoluutsummas. Samal ajavahemikul kasvas jaekäive 8471 rubl. võrra ning realiseeritud hinnalisand 1427 rubl. võrra. Kõigi nende muutuste tulemusel tõusis kaupluse "Rukkilill" kasum 19 807.07 rublalt (1986. a. I kv) 33 458,55 rublani (1987. a. I kv).

Kuigi isemajandamisele üleminek on andnud juba mõningaid tulemusi, tuleb selles valdkonnas veel palju ära teha. Kuna kauplus saab suurema osa oma tuludest realiseeritud hinnalisandist, siis kõigepealt tuleks läbi vaadata praegu kehtivad hinnalisandid ja neid vajadusel korrigeerida. Kauplustele tuleks anda õigus sõna kaasa öelda kaupluse miinimumsortimendi määramisel. Samuti tuleks kauplused paremini kindlustada transpordiga kaupade saamiseks, et tagada häireteta varustamine.

KIRJANDUS

1. Lenin V. I. Oktoobrirevolutsiooni neljandaks aastapäevaks // Teosed. - 33. kd. - lk. 36.
2. Совершенствование планирования торговли. - Киев: Вида шко-ла, 1986. - С. 249.
3. Сборник нормативных и методических материалов по применению новых методов планирования и экономического стимулирования, разработанный во исполнение постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 июля 1986 г. № 842. - М., 1986. - С. 15.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ НА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, ПЕРЕВЕДЕННЫХ НА ВНУТРЕННИЙ ХОЗРАСЧЕТ

А. Кылу

Резюме

В начале статьи рассматриваются проблемы, связанные с хозрасчетом в торговле. Объясняется понятие хозрасчета. Приведены критерии выделения торговых предприятий для перехода на внутренний хозрасчет. Рассмотрена система хозрасчетных показателей, которые должны планироваться по каждому хозрасчетному подразделению.

Во второй части статьи рассматриваются вопросы о издержках обращения, являющихся одним из хозрасчетных показателей. Объясняется понятие издержек обращения. Приведено разделение издержек обращения на прямые и общие.

В конце статьи сделан анализ издержек обращения в магазине "Руккилилл" Тартуского управления торговли и на основе его выдвинуты некоторые предложения.

KAUBANDUSTÖÖTAJATE TÖÖVÄLISE AJA KASUTAMISE SOTSIAAL-MAJANDUSLIKKE PROBLEEM

E. Siigur

Sotsiaal-majandusliku arengu kiirendamine eeldab ka töötajate sotsiaalsete vajaduste senisest paremat rahuldamist, sealhulgas töövälise aja ratsionaalsemat kasutamist.

Sotsiaal-majanduslike probleemide hulgas on tähtis osa töötajate tervise ja töövõime säilitamisel, vaimsete vajaduste täielikumul rahuldamisel ning sotsiaalsete suhete täiustamisel.

Töövälisest ajast ühe osa pühendavad töötajad ühiskondlikule tööle, võttes osa ühiskonna ees seisvate sotsiaal-majanduslike probleemide lahendamisest.

Et uurida, kuidas kasutavad kaubandustöötajad oma töövälisest aega ja missugused on selleks võimalused, kerraldi Pärna Kaubandusvalitsuse (KV) ja Pärna Teitlustustrestis (TT) ankeetküsitlus.

Ankeedis esitati küsimas - Kas Teil on ühiskondlikke ülesandeid:

- 1) oma kollektiivis;
- 2) kaubandusorganisatsioonis;
- 3) väljaspool kaubandusorganisatsiooni?

Vastus oli võimalik valida kolmest variandist:

- 1 - ea;
- 2 - mõnikord täidan ühekordseid ülesandeid;
- 3 - ei ole

(mida suurem pall, seda madalam hinnang).

Keskmiised hinnangud kujunesid järgmisteks:

- 1) KV - 1,74; TT - 1,81;
- 2) KV - 2,10; TT - 2,59;
- 3) KV - 2,56; TT - 2,64.

Saadud ühiskondlike ülesannete keskmiise jaotumus näitab, et Pärna Kaubandusvalitsuses oli ühiskonnatöö aktiivset mõnevõrra suurem kui Pärna Teitlustustrustis. Ootuspäraselt oli töötajatel kõige rohkem ühiskondlikke ülesandeid oma kollektiivis ja kõige vähem väljaspool kaubandusorganisatsiooni. Ankeedivastuste analüüsi veel allüksuste, ametikohtade, haridustasemeühmade, vanuserühmade ja tööstusühmade kaupa. Allüksustest olid mõlemas organisatsioonis aktiivsemad keskuse töötajad. Hinnangute keskmiised kujunesid järgmisteks.

1. Oma kollektiivis: KV keskus 1,49; TT keskus 1,40.
2. Kaubandusorganisatsioonis: KV keskus 1,49; TT keskus 2,26.
3. Väljaspool kaubandusorganisatsiooni: KV keskus 2,73; TT keskus 2,71.

Haridustaseme tõusuga ühiskonnatöö aktiivsus kasvas. Kõige aktiivsemad ühiskonnatöös olid 35 - 54-aastased töötajad (keskmised hinnangud: KV 1,61; 1,99; 2,41 ja TT 1,63; 2,55; 2,65).

Ühiskondliku töö analüüs kollektiivi ja kaubandusorganisatsiooni tasandil näitas, et tööstuskauplustel on erinevus paremate ja halvamate kollektiivide vahel suurem kui toidukauplustel. Ühendettevõtetes on hinnang ühiskonnatöö aktiivsusele suhteliselt ühtlane.

Ühiskondliku tegevuse hinnangute analüüsist selgus, et kõige rohkem töötajaid tegutses partei-, komsomoli- või ametiühinguaktivistina (KV 42 % ja TT 30 % anketeeritutest), seejuures peab märkima, et toitlustustrusti kvalifitseeritud töölistest oli eelnimetatud ühiskondlike organisatsioonide aktiviste ainult 21 % töötajatest. Järgnes osavõtt rahvamaleva ja AIMAÜ tööst (KV 22,9 % ja TT 18,4 % anketeeritutest).

Toitlustustrustis olid hõivatud sanitaarsalkade tööga seitsmest ametirühmast viie ametirühma töötajad (välja jäid keskuse juhid ja muud töötajad). Kaubandusvalitsuses osalesid sanitaarsalklastena põhiliselt munde töötajate rühma esindajad.

Järeldus, et keskuse töötajate osa ühiskondlike organisatsioonide aktivistidena on tunduvalt suurem kaupluste ja ühendettevõtete töötajate omast.

Kuna ühiskondlikus töös osalevad töötajad on aktiivsema eluhoiakuga, siis peaks olema võimalikult suuremal hulgal töötajatel jõukohaseid ja vajalikke ühiskondlikke ülesandeid.

Tugeva töökollektiivi kujunemiseks on vaja organiseerida vaba aja kollektiivset kasutamist. Tuleb organiseerida kaasatõmbavaid üritusi nii gruppides kui ka organisatsioonis tervikuna, kus oleks võimalik suhelda ka erinevate ametigruppide ja allüksuste töötajatel.

Keskne koht vaba aja veetmise ürituste korraldamisel jääb ametiühingule.

Ankeediandmete analüüs näitas, et 65 % kaubandusvalitsuse töötajatest ja 52 % tootlustustrusti töötajatest elid teadlikult ametiühingu korraldatud vaba aja veetmise üritustest. Seejuures rohkem teadlikud toimuvatest üritustest olid madalama haridustasemega ja vanemad töötajad. Märkimisväärne on asjaolu, et tootlustustrusti keskuse töötajad ei nimetanud ühtegi ametiühingu korraldatud üritust.

Töötajate vaba aja veetmise ühisürituste uurimiseks esitati küsimus - Kuidas te veedate vaba aega koos lähemate töökaaslastega? Vastuste analüüs näitas, et kõige rohkem arutati koos tööprobleeme (keskmised hinnangud: KV 1,32 ja TT 1,51) ning tähistati üksteise tähtpäevi (keskmised hinnangud: KV 1,40 ja TT 1,60). Keskmised hinnangud saadi 3-pallise skaala alusel: 1 - pidevalt, 2 - harva; 3 - mitte kunagi. Eelnimetatud üritusteks ei ole vaja erilist organiseerimist, seda saab teha ilmselt ka töövaheaegadel.

Ekskursioonide, matkade ja puhkeõhtute korraldamine ning nendest osavõtt on seotud suurema eeltööga, seetõttu oli ilmselt nendes osalemine ka kõige harvem (vaetavad keskmised hinnangud: KV 2,40; 2,42 ja TT 2,42; 2,26).

Analüüsist järeldus, et keskuse töötajad veetsid vaba aega mõnevõrra rohkem kui allasutuste töötajad. Suhteliselt aktiivsemad ühistes vaba aja veetmise üritustes osalejad olid kaubandusvalitsuse spetsialistid.

Töötajate enda arvamuse teadasaamiseks töövälise aja kulust olmetegevuse, spordi, teleri vaatamise, kultuuritegevuse, ühiskondliku töö, materiaalse tegevuse jm meelelahutuse peale esitati küsimus - Kui palju vabast ajast kulub järgmistele tegevustele? Hinnang oli võimalik valida kolmest variandist: 1 - palju; 2 - vähe; 3 - üldse mitte. Järgnev keskmine hinnang saadi eelneva kolmepallise skaala alusel. Keskmised hinnangud olid järgmised.

1. Olmetegevus (laste eest hoolitsemine; riiete, korteri, auto jms. korrashoid; ostude sooritamine; teenindustöökodade külastamine; toiduvalmistamine; sõit tööle ja tagasi): KV 1,74; TT 1,75.

2. Sport: KV 2,24; TT 2,31.

3. Teleri vaatamine: KV 1,65; TT 1,68.

4. Kultuuritegevus (teatri- ja kontserdikülastus; kino; male, kabe jt. mängud; isetegevus; ilukirjanduse lugemine; õppimine ja enesetäiendamine): KV 2,24; TT 2,25.

5. Ühiskondlik töö: KV 2,24; TT 2,29.

6. Materiaalne tegevus (seenel, marjul käimine jms., aiatöö, meisterdamine): KV 1,76; TT 1,83.

7. Meelelahutus (kohvikutes ja restoranides viibimine; külas käimine ja külaliste vastuvõtmine): KV 2,13; TT 2,19.

Nii kaubandusvalitsuse kui ka toitlustustrusti töötajate ankeetide analüüsist järeldus:

1) kõige aeganõudvamaks tegevuseks hinnati riiete, korteri, ante jms. korrashoidmist, sellele järgnesid tuluvalmistamine ja televisioonisaadete jälgimine;

2) televisioonisaadete jälgimisele kulutati tunduvalt rohkem aega kui spordile, ühiskondlikule tööle või kultuuritegevusele;

3) teleri vaatamiseks kuluv keskmine aeg oli peaaegu võrdne ilukirjanduse lugemiseks kuluva keskmise ajaga, seejuures hariduse suurenemisega hinnang teleri vaatamiseks kuluvale ajale vähenes ja ilukirjanduse lugemiseks kuluvale ajale suurenes;

4) hinnang ühiskondlikule tööle, spordile, õppimisele ja enesetäiendamisele kuluvale ajale suureneb hariduse kasvuga.

Töötajate enesehinnangu teadasaamiseks neil olevast vabast ajast esitati küsimus - Kuidas te hindate oma vaba aja suurust?

Ankeedivastuste analüüs andis keskmiseks hinnanguks kaubandusvalitsuses 1,98 ja toitlustustrustis 1,86 (keskmine hinnang on saadud 3-pallise skaala alusel: 1 - palju; 2 - vähe; 3 - üldse mitte). Kõige väiksemaks hindasid vaba aja suuruse keskuse juhid (keskmine hinnang: KV 2,14 ja TT 2,04) ja kõige suuremaks abipersonal (KV 1,70; TT 1,59).

Järeldus, et suurema haridusega töötajad hindasid endal olevat vaba aega vähem kui madalama haridusega töötajad.

Juhtkennal ja ühiskondlikel organisatsioonidel tuleks rohkem tähelepanu pöörata ühiskondlike ülesannete ühtlasemale jaotamisele, ühisürituste korraldamisel rohkem arvestada eri töötajasgruppide soove ja leida rohkem võimalusi tegelemiseks kehakultuuriga.

О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕ- РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ

Э. Сийгур

Р е з ю м е

Выполнение задач ускорения социально-экономического развития нашей страны предполагает улучшение удовлетворения социальных потребностей трудящихся, в том числе улучшение рационального использования внерабочего времени.

Среди социально-экономических проблем важное значение имеет обеспечение здоровья и трудоспособности трудящихся, более полное совершенствование социальных отношений.

Одну часть внерабочего времени трудящихся отводят общественной работе, принимая таким образом активное участие в решении социально-экономических проблем, стоящих перед обществом на данном этапе развития.

Для изучения проблем возможностей и фактического участия в общественной работе работников торговли был проведен анкетный опрос в Пярнуском торговом управлении и Пярнуском тресте общепита. Из ответов на вопросы выяснилось:

1. Руководители и специалисты участвуют в общественной работе значительно чаще, чем рабочие.

2. Удельный вес работников центра как активистов общественных организаций значительно превышает удельный вес работников магазинов и объединенных предприятий.

3. 65 % работников торгового управления и 52 % работников треста общепита знали о мероприятиях, проводимых профкомом в часы досуга. При этом лучше были информированы работники с более низким образовательным уровнем и работники старших возрастных групп.

Изучение состояния коллективного проведения внерабочего времени показало, что очень мало работники участвуют в экскурсиях, туристических походах, вечерах отдыха.

4. По данным анкет, больше всего свободного времени работники торговли тратят на содержание в исправности одежды, автомобиля, квартиры и т.п., затем следуют затраты на приготовление пищи и просмотр телевизионных программ.

Работники с более высоким образовательным уровнем считали, что они имеют меньше свободного времени по сравнению с рабочими с более низким образовательным уровнем.

Из сказанного вытекает, что руководители торговых орга-

низаций, а также общественные организации должны уделять больше внимания более равномерному распределению общественной работы, а при проведении общих мероприятий учитывать наклонности и желания разных групп трудящихся.

KAUBAVARUDE KUJUNDAMISEST ETKVL-1 SÜSTEEMIS

J. Anderson

Elanikkonna tarbimistaseme tõstmise materiaalseks aluseks on kaubavarud, mille üldmaht, struktuur ning kvaliteet mõjutavad otseselt jaekäibe arengut.

Kaubavarude moodustamise vajadus tuleneb nii tootmise iseärasustest, tarbimise tingimustest, transportimise võimalustest kui ka hankimise eripärast. Kuna kaubavarud on taastootmisprotsessi häireteta kulgemise eelduseks, tuleb pidevalt pöörata tähelepanu nende kujundamisele. On tarvis juhtida kaubamass optimaalsetes kogustes kaubandusorganisatsioonidesse ja ettevõtetesse ning pidevalt vähenevaid varusid õigeaegselt täiendada.

Kaubavarud on tihedalt seotud ka kaubandustegevuse majandusnäitudega, nagu tööpinge ning pinnakoormus kauplustes ja ladudes, kaupade transportimise ning säilitamise kulud, maksed krediidi kasutamise eest, kaubakaod, kasum jpm.

Kaubavarude moodustamise ning paigutamise küsimused omandavad kaalukust seoses üha suureneva käibemahuga, millega kaasneb varude maksumuse kasv. Nii moodustasid normaalkoostav kaubavarud ETKVL-1 süsteemis seisuga 1. 01. 1981 132,6 miljonit rubla, kuid 1. 01. 1987 180,2 miljonit rubla ehk 35,9 % rohkem. Probleemi aktuaalsust suurendab ka asjaolu, et kaubavarude osakaal, võrreldes osaga jaekäibest, on kooperatiivkaubanduses kõrgem kui riiklikus. Nii moodustas tarbijate kooperatsiooni jaekäive kogu Eesti NSV jaekäibest 1985. aastal 35,3 %, kuid kõikidest kaubavarudest samal ajal 46,2 %. Varude suurem osatähtsus kooperatiivses süsteemis seletub mitmete asjaoludega.

- Käibe osast tunduvalt suurem kaupluste arv (tarbijate kooperatsiooni kuulus Eesti NSV kauplustest 1. 01. 1986. a. 50,4 %), see hajutab rohkem kaubavarusid.

- Maa- ja väikekaupluste suur osatähtsus kaupluste üldarvus (1. 01. 1987. a. paiknes maal kauplustest 66,0 %; ühe töötajaga kauplusi oli 36,6 %).

Maakaupluste varustamine sõltub aga rohkem teeoludest kui kauba toimetamine linnavõrku. Väikekauplustes on ka käive varumahukam kui keskmistes ja suurtes ettevõtetes (nii oli see 7 kooperatiivi 307 esmatarbekaupluses 1985. a. IV kvartali andmetel aastakäiberühmiti (tuh. rubl.): kuni 150,0-

0,415; 150,1 - 300,0 - 0,303 ja 300,1 ning suurematel kauplustel 0,274).

- Suure hulga jaotusladude olemasolu (kooperatiivides kokku 1. 01. 1987. a. 188, kus säilitati kõikidest kaubavarudest ca 15 %).

Kuna kaubandustegevuse käsitlemisel on tähtis kompleksse lähenemise printsiip, tuleb kaubavarusid jaekaubanduses vaadelda paralleelselt hulgilüliliga ning varude paigutamisel koondada hulgikaubandusse eelkõige keeruka sortimendiga tööstuskaubad (nagu õmblus- ja pealistrikootooted, puduning elektrikaubad jne.). ETKVL-i süsteemi kaubavarudest oli 1. 01. 1986 hulgibaasides 39,4 % (Eesti NSV-s 24,7) /1/, Tarbijate Kooperatsiooni Keskliidus tervikuna 30 % /2/. ETKVL-i süsteemis oli juba XI viisaastaku algul hulgikaubanduses normaalhoiu kaubavarudest suurem osa kui Eesti NSV-s keskmiselt või üleliidulises tarbijate kooperatsioonis tervikuna viisaastaku lõpul (tabel 1).

Hulgilüli osakaal normaalhoiu kaubavarude säilitamisel ETKVL-i süsteemis tõusis möödunud viisaastakul. Siinjuures oli toidukaupade koondamine intensiivsem. Kaubabaaside varustuspiirkonniti on dünaamikas erinevusi. Nii suurenes toidukaupade osa pidevalt Tartu baasis, seevastu ülejäänud kolmes hulgiettevõttes ei esinenud niisugust tendentsi igal aastal. XI viisaastakul tõusis toidukaupade osa kõige rohkem Tartu ning kõige vähem Tallinna baasis. Kaubabaasid toidukaubavarude osatähtsuse kasvavas järjestuses 1. 01. 1987 (%): Tallinn (14,8), Tartu (31,7), Võru (41,1) ja Rakvere (68,1). Maksimaalse ja minimaalse erinevus 53,3 %.

Tööstuskaupade tunduvalt keerukama sortimendi (paljud neist vajavad enne jaevõrku saatmist üksikasjalikku kvaliteedi kontrolli ja komplekteerimist), tarnijate arvukuse, toodete märksa parema säilivuse ning harvema tarbimise tõttu on nende varude osatähtsus baasis suurem kui toidukaupadel. Ent vahe hulgilüli hoitavate toidu- ning tööstuskaupade varude osatähtsuses vähenes möödunud viisaastakul: oli 1. 01. 1981. a. 16,7; 1. 01. 1983. a. 12,3, kuid 1. 01. 1986. a. vaid 10,6 %. Tendents jätkus ka 1. jaanuaril 1987. a. (erinevus 8,7 %). 1. 01. 1984 - 1. 01. 1987 andmetel reastuvad hulgibaasid nendes säilitatavate tööstuskaubavarude osakaalu tõusvas järjestuses nõnda: Tartu^{*}, Rakvere, Tal-

^{*} Teistest tunduvalt madalam osakaal Tartu baasis on tingitud Tartu Kaubamaja kui universaalse sortimendiga kau-

T a b e l 1

Tegelikke normaalhoiu kaubavarude osakaal hulgilülis
ETKVL-i süsteemis kaubabaaside varustuspiirkonniti
1. jaanuari seisuga aastail 1981 - 1987 (%)

Kaubarühm ja piirkond	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	Hälve (+,-) 1986- 1981
TOIDUKAUBAD								
Tallinn	15,5	13,3	14,2	11,9	7,9	16,8	14,8	1,3
Tartu	11,7	18,0	19,4	20,2	23,8	28,2	31,7	16,5
Võru	38,2	37,1	35,7	42,4	40,5	45,6	41,1	7,4
Rakvere	51,8	57,2	53,5	53,2	54,7	59,5	68,1	7,7
Keskmine	22,4	23,8	25,0	24,4	23,9	29,9	31,2	7,5
TÖÖSTUSKAUBAD								
Tallinn	43,3	41,9	41,5	42,4	43,3	46,2	45,6	2,9
Tartu	28,5	26,7	27,3	27,9	28,7	29,1	28,6	0,6
Võru	47,5	47,7	46,2	48,0	47,9	47,5	47,6	-
Rakvere	46,5	46,1	42,8	41,9	41,9	42,2	41,0	-4,3
Keskmine	39,1	37,6	37,3	38,2	38,8	40,5	39,9	1,4
KAUBAD KOKKU								
Tallinn	37,6	35,7	36,4	38,4	37,5	40,7	39,7	3,1
Tartu	25,2	24,6	25,7	26,4	27,6	28,9	29,2	3,7
Võru	45,0	44,8	43,3	46,5	46,8	47,1	46,4	2,1
Rakvere	47,9	48,9	45,4	45,2	45,2	46,7	48,9	-1,2
Keskmine	35,5	34,5	34,5	36,0	36,1	38,3	38,1	2,8

linn ja Võru. Erinevalt toidukaupadest ei suurenenud baasi osa varudes aasta-aastalt, vaid oli ka tagasilangusi. Keeruka sortimendiga tööstuskaupade paiknemises täheldame seisuga 1. 01. 1986 järgmist.

1. Õmblus-, trikootoodete, raadio- jm. kultuurikaupade mõnevõrra väiksemat osatähtsust hulgilülis tööstuskaupade keskmisest (40,5 %). Seevastu metallist majapidamis-, pudukaupu, elektritarbeid ning tarbekeemiatooted on tööstuskaupade keskmisest rohkem.

bandusettevõtte mahukast tegevusest. Selle normaalhoiu tööstuskaupade varud moodustavad sama piirkonna jae- ning hulgilüli tööstuskaupade varudest ca 12 %. Paljud kaubad saab kaubamaja aga otsetarnimise teel.

2. Tallinna baasi varustuepiirkonnas oli tööstuskaupade keskmisest väikem parfümeeria- ning pudukaupade osakaal suhteliselt rohkem oli baasis aga pealistrikootooteid, metallist majapidamis- ning muuajakaupu, juveeli- ning tarbekeemiateoteid.

3. Tartu baasis oli keskmisest märksa vähem trikootooteid, jalatseid ning kelli, keskmisest märksa rohkem oli pudu-, metallist majapidamis- ja elektrikaupu.

4. Võru baasis jäi keskmisest väiksemaks õmblus- ja pealistikootoodete ning kellade osakaal, suuremaks aga metallist majapidamis-, elektri- ning spordikaupade osa.

5. Rakvere baasis oli keskmisest tagasihoidlikum õmblus- ja pealistikootoodete ning kellade, suurem aga pudu-, metallist majapidamis-, elektri-, muusika- ning spordikaupade osakaal.

Tööstuskaubavarude praegust jaotumist jae- ning hulgilüli vahel ei saa pidada optimaalseks, sest enamikul (92%-l) kaubarühmadel on võimalik hulgilüli osakaalu jätkuval suurendamisel kiirendada riaglust jaelülis.

Kuna polnud võimalik kogude usaldusväärset infot eri kaubarühmade transportimis- ja säilitamiskulude minimaalse taseme selgitamiseks jae- ning hulgilülis, toetusime kaubavarude paigutamise korrigeerimisel kaudsele kriteeriumile - varude ringluskiirusele (s.t. käibevältele) jaelülis. Arvestades kaubaliiklusteede sarnasust ja baaside varustusalaade muid iseärasusi, võrdlesime ringluskiirusi kahes piirkondade paaris: Tallinn-Tartu ja Võru-Rakvere. Varude soovitatava osakaalu määramiseks mõlema piirkonnapaari hulgilüli eelistasime varude osakaalu hulgilülis selles piirkonnas, kus antud kaubarühma ringlus jaelülis oli kiirem (käibevälde väiksem). Kirjeldatud moodusel varusid lülide vahel ümber jaotades tõusis 1985. a. IV kvartali normatiivsete varude osakaal hulgilülis tervikuna 2 jaekäibepäeva e. 3,2 %. Käibevälde lühenes jaekaubanduses 3 käibepäeva ning käibevahendeid vabanes seal 6,3 mln. rubla ulatuses. Jaelülist hulgibaasidesse ümberpaigutatav varude summa võimaldab hulgikaubanduses väiksemate krediidi-, kindlustus-, sorteerimis-, pakkimis- ja kaubakadude kulude arvel säästa ca 90 tuhat rubla. Kaudne efekt varude osa tõstmisel hulgikaubanduses väljendub elanikkonna nõudluse rahuldamise tõus, tarbimiskulude vähenemises, varude juhtimise operatiivsuse suurenemises, raha rajoonidevahelise migratsioonide vähenemises jne.

TSINOTUR-i poolt soovitatavate hulgilüli osakaalude võrdlemisel tegelikega ilmneb, et ülesanded on baaside varustuspiirkonniti erinevad.

1. Toidukaupadel on kahes väiksemas regioonis (Rakvere ja Võru) juba ületatud 2000. aastaks kavandatud osakaal (36,9 %). Tartu piirkonnas saavutati 1985. aasta tase 1. jaanuariks 1986. Tallinna regioonis oli aga isegi 1. 01. 1987 toidukaubavarude osakaal hulgilülis 1985. aastaks soovitatud määra (25,4 %) tunduvalt väiksem.

2. Tööstuskaupade osatähtsus Tartu baasis oli 1987. a. alguses 1985. aastaks arvutatud näidust (s.o. 39,8 %) märksa madalam. Kolmes ülejäänud hulgiettevõttes oli mainitud suhtarv saavutatud juba 1981. aasta alguseks.

Soovitatavaks ei saa pidada ka enamiku sesoonsete kaubavarude paiknemist jaelülis (nt. ETKVL-i süsteemis seisuga 1. 01. 1981 65,8, 1. 01. 1986 65,6 ja 1. 01. 1987 69,8 % /3/. Mainitud varude hõllustamine kooperatiivide vahel komplitseerib nendega manööverdumist, suurendab säilituskulusid ja aeglustab kaubaringlust. Edaspidi tuleb juhinduda nõudest: "Suurendada hulgi osa kaubavarudes, eriti sesoonsetes jääkides, ... kindlustada kaubaringluse kiirenemine XII viisaastakul /4/.

Niisiis on piirkonniti kaubavarude paiknemises määratavaid lahumeid, mis on tingitud nii kaubaliiklusteede (nt. jaotusladude olemasolu) kui ka hulgi baaside materiaalse võimekuse erinevusest. Kaubavarude osatähtsuse tõstmine hulgilülis oleneb aga baaside laopinnast. Kahjuks süvenes möödunud viisaastakul laopinna defitsiit kõikides baasides, olles 1. 01. 1986 31,9 % (28,3 tuh. m²). Normatiivsete varude jaoks oli pinda 75,1 % vajalikust. Võttes aluseks käibekiiruse põhjal leitud proportsioonid 1985. aasta normatiivsete varude suurendamiseks hulgilülis, tuleks baaside pinda laiendada veel 7,1 tuh. m² võrra. Kui aga paigutada Tapa TK varud Rakvere baasi, on vaja viimasele pinda juurde 2,4 tuh. m². Seega oli täiendavat pinda vaja seisuga 1. 01. 1986. a. 28,3 + 7,1 + 2,4 = 37,8 tuh. m². Ent jooksva viisaastakul baasidele juurderajatav moodustab vajadusest üksnes 21,7 % (8,2 tuh. m²).

Tähtsaks tingimuseks kaubakäibeplaani täitmisel, materiaalse ning rahaliste vahendite ratsionaalsel kasutamisel on kaubavarude majanduslikult põhjendatud planeerimine ja normeerimine. Planeerimine on kompleksne protsess,

hõlmates tegelike varude analüüsi, normeerimist üldmähus ning kaubarühmiti, varude seisukorra operatiivset kontrollimist ja kaubaringluse kiirendamise meetmeid. Planeerimine on seotud kaubaliikluse vormide valikuga, kauba juurdeveo organiseerimisega, kaupade sorteerimiskoha valikuga jne. Kaubavarude planeerimise ülesanneteks on nende ratsionaalse suuruse määramine tervikuna ning kaubagrupiti, varude paiknemises miisuguse suhte leidmine kaubaliikumises, mis tagaks kaubaringluse kiirenemise minimaalsete kuludega kaubavarude moodustamiseks, säilitamiseks ning ümberpaigutamiseks teel tootjalt tarbijani.

Keerukaks etapiks varude planeerimisel on nende normeerimine. Teatavasti mõjutavad kaubavarusid paljud tegurid, mida võib liigitada organisatsioonilisteks, kaubanduslikeks, majanduslikeks, tehnilisteks ja sotsiaalseteks. Mõju ulatuse alusel tuntakse rahvamajanduse, -haru, kaubandusorganisatsiooni ning -ettevõtte tasemel toimivaid faktoreid /5/. Soovitavad normeerimise meetodid (kogemuslik-statistiline, tehnilis-majanduslikud arvestused³ ja majandusmatemaatiline modelleerimine) suudavad haarata neid erinevalt. Kuna normeerimise ajal puudub info paljude varude mõjurite kohta plaaniperioodil (nagu käibe struktuur, müügi osatähtsus spetsialiseeritud kauplustest jm.)⁴ ning arvestades mõjurite rohkust, nendevaheliste seoste keerukust ja dünaamilisust, pole normeerimiseks kaubarühmade ja kaupluste tasemel võimalik välja töötada mitmetegurilisi normeerimise mudeleid. Sobivaks osutus lineaarne paarisseos tegeliku käibe ja varude maksumuse vahel ning libisev keskmine käibepäevades avaldatud tegelike kaubavarude andmetel. Baasiperioodi pikkuseks peaks olema vähemalt 5 aastat. Niisugune lähenemine osutab varude vähendamise võimalusele. Iga kaubarühma või kaupluse varude konkreetne suurus saadakse aga pärast teoreetiliste

³ Töömähukuse ning kehtestatud sortimendi osas nõudluse mittetäieliku rahuldamise tõttu tuli loobuda tehnilis-majanduslikest arvestustest; kogemuslik-statistilise meetodi rakendamiseks puudusid aga piisavad teadmised.

⁴ Meie arvutuste kohaselt kaasneb toidukaupade osakaalu tõusuga käibes 1 % ulatuses varunormatiivi vähenemine 0,4 käibepäeva, kaubanduspinna laiendamine tuhande ruutmeetri võrra suurendab toidu- ja esmatarbekauplustes toidukaupade normatiivi 0,6 käibepäeva, sama suur pinna lisandumine tööstuskauplustes aga tööstuskaupade normatiivi 1,2 käibepäeva.

normatiivide korrigeerimist eksperthinnangute teel (s.t. arvestades võimalikke muutusi plaaniperioodil).

KIRJANDUS

1. Eesti NSV rahvamajandus 1985. aastal. - Tln. - 1986. - lk. 211 andmetel.
2. Голощапов П. Почему растут товарные запасы? // Советская потребительская кооперация. - 1986. - № 4. - С. 34.
3. ETKVL. Majandustegevuse tulemused 1980., 1985. ja 1986. aastal. - Tln., 1981, 1986 ja 1987. - lk. 26 - 27 ja 28 - 29.
4. Основные направления экономического и социального развития потребительской кооперации на 1986-1990 годы и на период до 2000 года // Советская потребительская кооперация. - 1986. - № 5. - С. 33.
Aktuaalne on kaaluda vähendamise ka ETKVI-A süsteemis, kus näiteks ajavahemikul 1984...1986 ei suudetud likvideerida seda ringluse aeglustumist, mis tekkis 1982. ja 1983. aastal.
5. Täiendavalt vt.: Uut Kaubanduses. - 1986, nr. 5, lk. 10 - 14 ("Täielikult ära kasutada kaubavarusid"); Советская торговля. - 1986. - № 6. - С. 31-33 (Товарные запасы и нормативы).

О ФОРМИРОВАНИИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ ЭРСЮ

Я. Андерсон

Р е з ю м е

Для более полного удовлетворения спроса населения торговые организации и предприятия должны уделять больше внимания формированию и рациональному размещению товарных запасов. В начале 1986 г. 39,4 % текущих запасов системы ЭРСЮ были размещены в оптовом звене (в Эстонской ССР - в среднем 24,7, а в системе Центросоюза - 30 %). Расчеты показывают, что повышение доли опта в запасах способствует ускорению товарооборачивания. Косвенным эффектом является снижение расходов потребления, увеличение оперативности при маневрировании запасами и т.д.

Но осуществление перемещения товарных запасов требует дальнейшего расширения складского хозяйства оптовой торговли в системе ЭРСЮ. По состоянию на I.01.86 г. нехватка складских площадей на базах достигла 31,9 % (т.е. 28,3 тыс. кв. м). К сожалению, в текущей пятилетке площади прибавятся

лишь 6,2 тыс. кв. м.

Важное условие успешного выполнения планов товарооборота и основа рационального использования материальных и финансовых ресурсов - экономически обоснованное планирование и нормирование товарных запасов.

При вычислении запасов на плановый период нами испытаны:

- однофакторные линейные уравнения регрессии, где фактором выбран фактический товароборот и результатом - стоимость средних товарных запасов;

- скользящий средний фактических запасов по состоянию на I октября (т.е. начало IV квартала) в днях товарооборота.

Результаты указывают на возможность сократить товарные запасы, т.е. уменьшить запасоємкость товарооборота, вследствие чего высвободятся оборотные средства и уменьшатся расходы, связанные с товарными запасами.

KAUBANDUSKAADRI ETTEVALMISTAMISE JA RAKENDAMISE EFEKTIIVSUS ETKVL SÜSTEEMIS

K. Türk

Kaubandustöötajate töö efektiivsus sõltub suurel määral nende haridustasemest. Viimasest olenevad töötajate potentsiaalsed võimed ja oskused ning nende professionaalne rakendamine. Kui mingil ametikohal töötab ebapiisava ettevalmistusega ja oskustega inimene, kannatab töö kvaliteet. Põhjendamatult kõrge haridustase mingil ametikohal toob kaasa aga kvalifitseeritud tööjõu ebaratsionaalse kasutamise ning töötajate eriala-, organisatsioonilise ja kutsekindluse languse.

Kaubanduskaadri kasutamise efektiivsuse selgitamiseks tuleb uurida tööjõu kujunemise, liikumise ja rakendamisega seotud küsimusi. See võimaldab kindlaks määrata kaubandusspetsialistide kutse- ja organisatsioonikindluse suurendamise peamised teed ning nende ettevalmistamise vajaduse peamistel erialadel. Spetsialistide ettevalmistamise ja rakendamise efektiivsusega seonduvate probleemide uurimise vajadust rõhutasid ka NLKP KK peasekretär M. Gorbatsšov külas käigul Tallinna Polütehnilisse Instituuti ning NSV kõrge ja keskerihariduse minister V. Rajangu Eesti NSV õpetajate kongressil.

Kaubandustöötaja kutsekindlust iseloomustavad süsteemisene (ETKVL-sisene) tööstaaž ja voolavus. Määratud näitajad võimaldavad hinnata kaubanduseriala (kutse) sõtsiaalset ja professionaalset staatust ühiskonnas, selgitada väliste ja stabiilse ja ebastabiilse kaadriga rahvamajandusharude ja erialade. Käesolevas töös, nagu paljudes teistes teaduslikes uurimistöödes loetakse kutsekindlateks viie ja enama aastase süsteemisese (kaubandusliku) tööstaažiga töötajaid 1/.

Viie ja enama aastase ETKVL-sisese tööstaažiga töötajate osatähtsus on kaubandustöötajate hulgas (võrreldes abitootva personaliga) märksa suurem (vastavalt 64 % ja 43 %). Kutsekindlaimad on kaubatundjad ja ökonomistid.

Madalaima kutsekindlusega on revidendid. Viie ja enama aastase süsteemisese tööstaažiga revidentide osatähtsus viimasel kahel aastal langes veelgi, olles isegi abitootvast personalist väiksem. Paljus on see tingitud noorte, erihariduseta töötajate suurest osatähtsusest revidentide

hulgas. Nimetatud töötajate märksa madalam haridustase võrreldes teiste kaubandusspetsialistidega viitab eriala eba populaarsusele. On ilmne, et revidentide sotsiaal-professionaalne staatus on praegu äärmiselt madal ja vajab tõstmist. Selleks tuleb meie arvates eelkõige ümber korraldada revidentide töö, tõsta selle sisukust ja juhtivat osa ning vähendada tehnilise töö osatähtsust. Sel teel on võimalik tõsta revidentide töö prestiiži, mis omakorda loob eeldused revidentide haridustaseme tõstmiseks. Praegune olukord, mil kontrollija haridustase on madalam kui kontrollitaval, on ilmselt ebaõige. Revidentide kutsekindlust aitab kindlasti suurendada ka revidentide palkade tõstmine ja diferentseerimine sõltuvalt töötulemustest.

Spetsialistide haridustaseme üldise tõusuga leiavad viimastel aastatel aset ka vastupidised tendentsid. Kõrgharidusega tehnoloogide ning keskeriharidusega kaubatundjate, tehnoloogide ja revidentide osatähtsuse vähenemine viitab tõsistele probleemidele viimaste rakendamisel ja ettevalmistamisel. Näiteks keskeriharidusega kaubatundjate osatähtsuse vähenemine 4,5 punkti võrra kahel viimasel aastal on meie arvates tingitud viimaste mõningasest üleproduktsoonnist.

Uue kaadri ettevalmistamisel ja töölesuunamisel tuleb arvestada kaubandusspetsialistide tegeliku vajadusega. Üksnes ametikohtade tüüpomenklatuuri nõuetega arvestamine ei taga spetsialistide proportsionaalset ettevalmistamist ja efektiivset rakendamist. Kaubandusspetsialistide rakendamise analüüs ETKVI-s lubab väita, et käesoleval ajal tuleks oluliselt vähendada keskeriharidusega kaubatundjate ettevalmistamist, hakates samaaegselt ette valmistama keskeri- ja kõrgharidusega laia profiiliga kaubandustöötajaid. Es-malt näib otstarbekas olevat ühendada ühelt poolt raamatupidajate ja ökonomistide ning teiselt poolt toidukaubatundjate ja tööstuskaubatundjate ettevalmistamine.

Spetsialistide suur voolavus tarbijate kooperatiivides on sageli tingitud Eesti NSV väikelinnade ja alevite erisugusest rahvamajandusharulisest struktuurist. Suure tööstusliku potentsiaaliga linnades või kõrgelt arenenud põllumajandustootmisega piirkondades on kaubandusspetsialistidel suuremad võimalused paremini huvitatava töökoha leidmiseks teistes rahvamajandusharudes. Niisugustes piirkondades asuvate kooperatiivide kaubandustöötajate voolavus on mõnikord ob-

Kõrg- ja keskeriharidusega töötajate osatähtsus protsentides ETKVL RTK-s ja TK-s 1986. a.

Kooperatiivi nimetus	Spetsialistid		Ökonomistid		Kaubatundjad		Raamatupidajad		Revidendid	
	kõrghari- dusega	keskeri- haridusega	kõrghari- dusega	keskeri- haridusega	kõrghari- dusega	keskeri- haridusega	kõrghari- dusega	keskeri- haridusega	kõrghari- dusega	keskeri- haridusega
Kingisepa	17,6	43,6	18,2	18,2	34,5	58,6	3,2	46,0	0,0	36,8
Hiumaa	6,1	59,2	50,0	0,0	0,0	86,7	4,5	45,5	0,0	25,0
Haapsalu	15,6	53,1	22,2	55,6	27,3	72,7	5,7	41,5	0,0	8,3
Harju	13,9	46,5	50,0	50,0	0,0	100,0	8,8	30,9	9,1	0,0
Keila	17,1	68,4	33,3	66,6	6,7	93,3	9,7	67,7	0,0	0,0
Paide	17,0	56,0	37,5	37,5	12,1	87,9	10,1	49,3	0,0	0,0
Rapla	8,5	43,2	50,0	33,3	0,0	89,5	4,3	32,6	0,0	15,4
Märjamaa	16,2	51,4	50,0	0,0	12,5	87,5	7,1	57,1	0,0	0,0
Pärnu	9,7	40,3	23,1	7,7	31,8	63,6	3,4	40,7	0,0	21,1
Kilingi-Nõmme	7,5	32,5	0,0	60,0	20,0	60,0	0,0	30,8	0,0	33,3
Tapa	17,5	47,5	25,0	37,5	18,8	56,3	9,1	42,4	0,0	36,4
Rakvere	13,2	53,7	7,1	71,4	33,3	66,6	7,1	44,6	0,0	0,0
Kohtla-Järve	18,6	18,6	0,0	71,4	22,2	77,8	6,1	39,4	0,0	22,2
Viljandi	16,1	38,2	25,0	75,0	29,3	48,8	12,1	33,3	0,0	4,2
Abja	12,2	43,9	66,6	0,0	0,0	100,0	5,9	35,3	0,0	0,0
Jõgeva	8,0	50,6	20,0	80,0	7,1	92,9	5,3	31,6	0,0	25,0
Põltsamaa	8,5	54,2	33,3	66,6	10,0	55,0	0,0	55,0	0,0	0,0
Tartu	31,0	31,6	42,9	28,6	42,3	50,0	17,0	18,9	8,3	0,0
Elva	11,7	36,4	14,3	57,1	25,0	41,7	7,7	38,5	0,0	0,0
Valga	3,9	40,6	11,1	33,3	3,2	58,1	0,0	31,1	0,0	10,0
Otepää	7,3	41,5	0,0	60,0	16,7	83,3	0,0	28,6	0,0	0,0
Põlva	10,5	34,7	28,6	42,9	13,3	53,3	2,3	20,9	0,0	0,0
Räpina	12,2	42,9	25,0	50,0	27,3	63,6	0,0	31,8	0,0	20,0
Võru	12,5	49,1	20,0	60,0	20,0	73,3	6,3	27,1	0,0	8,3
Antsla	8,8	38,2	0,0	0,0	0,0	71,4	9,1	45,5	0,0	25,0
KESKMINE	14,0	45,0	24,4	45,0	18,7	68,5	6,5	37,7	0,9	13,2

jekttiivselt paratamatu ning omab seetõttu suhteliselt püsivat suurust nii ajas kui ka peamiste erialade kaupa.

Kaubandustöötajate kutse- ja organisatsioonikindlase tõstmiseks on vaja suurendada kaubandusorganisatsioonide konkurentsivõimet teiste rahvamajandusharudega. Kaubanduse planeerimise ja juhtimise täiustamisel tuleb võimalikult kiiresti üle minna niisugustele palga- ja töötasueta mistingimustele, mis võimaldavad kaubandustöötajate, eelkõige spetsialistide tööd senisest õiglasemalt ja diferentseeritumalt tasustada.

Kõrg- ja keskeriharidusega spetsialistide kindlustatus sõltub tarbijate kooperatiivi asukohast. Eriharidusega spetsialistide osatähtsus on kõrgeim Loode- ja Lääne-Eestis (v.a. Kilingi-Nõmme TK) ning madalaim Kagu-Eestis asuvates tarbijate kooperatiivides (v.a. Võru TK).

Eriharidusega spetsialistidega kindlustatus on suurim Tartus ja Tallinnas ning nende linnade lähiümbruses.

Kuna kõrgharidusega kaubandusspetsialiste valmistatakse ette Tartus, on sealsetes kaubandusorganisatsioonides neid piisavalt. Keskeriharidusega spetsialistide koolitamise tõttu Tallinnas on aga Loode-Eesti tarbijate kooperatiivides viimaseid rohkem. Erandiks on Harju TK ja Rapla TK halb kindlustatus keskeriharidusega spetsialistidega. Selle põhjuseks on peamiselt raamatupidajate ja mittepõhitegevussfääri spetsialistide ametikohtadel töötajate madal haridustase. Suhteliselt suure keskeriharidusega spetsialistide osatähtsusega tarbijate kooperatiividest Eesti teistes piirkondades väärivad esiletõstmist Rakvere, Põltsamaa ja Jõgeva tarbijate kooperatiiv. Vaatamata nimetatud kaubandusorganisatsioonide kaugusele Tallinnast on neis saavutatud märkimisväärset edu keskeriharidusega spetsialistide kujundamisel.

Belneva alusel võib väita, et oskusliku kaadripoliitikaga on võimalik kaubandusspetsialistide haridustaset tõsta ka teistes keskmisest madalama spetsialistide haridustasemega tarbijate kooperatiivides, eelkõige Kilingi-Nõmme ja Kagu-Eestis paiknevates tarbijate kooperatiivides. Selleks tuleb senisest rohkem ja sihipärasemalt suunata perspektiivikaid ja võimekaid töötajaid stipendiaatidena eriharidust omandama (täiendama). Paremini tuleb ära kasutada võimalusi hariduse omandamiseks kaugõppe teel.

Igas tarbijate kooperatiivis tuleb välja töötada ja

kõrvalekalduvatult ellu viia niisugust kaadripoliitikat, mis loob kõigile töötajatele reaalsed võimalused professionaalseks karjääriks ning töö ja elutingimuste parandamiseks tulevikus. Kollektiivi osa suurendamine kaadri valikul ja rakendamisel ning juhtiva kaadri valitavus tuleb orgaaniliselt ühendada kaadriosakondade poolt väljatöötatava ja juhitava organisatsioonisisese kaadripoliitikaga.

KIRJANDUS

1. Бляхман Л.С. Производственный коллектив: В помощь руководителю. - М.: Политиздат, 1978. - С. 71; Внутризаводское движение и текучесть рабочих кадров / Отв. ред. Е.Г. Антосенков, З.В. Куприянова. - Новосибирск: Наука, 1981. - С. 49; Пруц З.И., Султанова Р.П., Талалай М.И. Создание постоянных кадров на предприятиях. - М.: Профиздат, 1980. - С. 10.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДГОТОВКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОРГОВЫХ КАДРОВ В СИСТЕМЕ ЭРСПО

К. Тюрк

Р е з ю м е

Образовательный уровень и устойчивость торговых кадров оказывают существенное влияние на производительность труда и качество обслуживания покупателей. Профессиональная устойчивость торговых кадров, в том числе специалистов, низкая. Согласно данным, среди специалистов наименьшей устойчивостью отличаются бухгалтеры и ревизоры. В то же время увеличивается неравномерность распределения торговых кадров со специальным образованием между организациями в системе ЭРСПО.

В каждом регионе и на каждом предприятии необходимо создавать такие условия труда, которые позволили бы им самим комплектовать и закреплять нужные кадры. Торговые организации должны сами находить подходящих людей и посылать их учиться. Квалифицированных рабочих торговли целесообразно готовить на месте, в каждом городе, используя при этом в основном подготовку в профучилищах и общеобразовательных школах.

**TARTU LINNA JAEKAUBANDUSVÕRK ELANIKKONNA
TEENINDAMISE EFEKTIIVSUSE TÕSTMISEL**

H. Lindre, T. Muring, M. Miljan

Lähtudes NLKP XXVII kongressi suunistest ning konkreetsetest ülesannetest meie maa sotsiaal-majandusliku arengu kiirendamisel on XII viisaastakuks kaubanduse ette seatud ulatuslikud ülesanded, eeskätt kaubanduse efektiivsuse ja elanike teenindamise parendamises.

Nüüdisajal peaks linna jaekaubandusvõrk välja kujunema ühtse süsteemina, milles üksikud kaubandusettevõtted eksisteerivad vastastikku seotud elementidena /1/. Sõltuvalt kaubandusvõrgu funktsionaalsusest elanike teenindamise protsessis (kaupade sortiment, teenindamise vormid, ajakulu eri kaupade ostmisel, teenuste eripära jms.) võib kaubandust vaadelda kohaliku ja ülelinnalise tähtsusega kaubandusvõrguna.

Kohaliku tähtsusega kaupluste paigutuse ja kaupluste tüüpi valikul lähtutakse minimaalse ajakulu kriteeriumist elanike vajaduste rahuldamisel põhiliste toidukaupade ja sagedamini nõutavamate tööstuskaupade järele. Seepärast on soovitatav kohaliku tähtsusega kaupluste paigutamine nende tänavate äärde, mida mööda kulgevad elanike peamised liikumisteed (töölt koju, ühiskondliku transpordi peatuskohad jne.). Nende kaupluste teenindustseenid määratakse kindlaks raadiusega kuni 500 m /2/, mis vastab 7 - 10-minutilisele jalgsikäigule. Hõreda asustuse puhul (1-2-korruselised elamud, õue-alamaaga majad jt.) lubatakse teenindusraadiust suurendada 800 meetrini.

Ülelinnalise tähtsusega jaekaubandusettevõtete planeerimisel loetakse primaarseks paljude erinevate kaupade ja teenuste valikut, mis rahuldaksid inimeste mitmesuguseid nõudmisi ja maitseid. Need kauplused teenindavad kogu linna elanikkonda ning ka transiittarbijaid.

Järelikult on otstarbekas paigutada ülelinnalise tähtsusega kauplused sellistesse kohtadesse, kuhu juurdepääs kõikidest linnaosadest oleks kerge nii ühiskondliku kui isikliku transpordiga (peatänavad ja magistraalid, transpordisõlmed).

Näiteks Tartu linn on ajalooliselt välja kujunenud monotsentrilise linnana. Linna äärest kesklinna tulek ei võ-

ta üle 30 - 35 minuti aega. Seetõttu on siin arenenud kaheastmeline kaubandusvõrk, kus ülelinnalise tähtsusega kauplused paiknevad peeniselt linna keskel, kohaliku tähtsusega kauplused on aga hajutatud erineva tihedusega üle kogu linna. Kesklinnas ja sellega külgnevates linnaosades on viimaste tihedus suur, mistõttu kaupluste teenindusraadiused seal isegi osaliselt kattuvad. Samal ajal aga mitmes kaugemas linnaosas on kohaliku tähtsusega kauplusi ebapiisavalt. Ka ei ole kaubandusvõrgu planeerimisel alati õigesti arvestatud elanike juurdekasvu. Nii on Tartu ühes uuemas ja arvukaima elanikkonnaga linnaosas - Annelinnas - kujunenud olukord, et kõigest 7 - 8 aastat tagasi ehitatud 300 m²-se kaubanduspiaaaga toidukauplused on praeguseks väikesed ning ostjate teenindamisel tekivad pikad järjekorrad.

1986. a. oli Tartu elanike jaekaubandusvõrguga kindlustatuse tase 65,8 %, sellest toidukaupadel 65,5 % ja tööstuskaupadel 67,5 %. Toidukaupade normatiivsest kaubanduspinnast jäi vajaka 3140 m², tööstuskaupadel 4154 m². Toidukaupadest oli kõige suurem pinna puudujääk gastronoomiakaupadel (-956,3 m²), liha- ja lihatoodetel (-586,9 m²), piimal ja piimatoodetel (-556,5 m²) ning juurviljal (-394,7 m²). Tööstuskaupadest oli kaubanduspinna puudujääk valmisriietel (-1053,9 m²), eperdikaupadel (-445,1 m²), kodumasinatel (-372,7 m²) ja majapidamistarvetel (-279 m²).

Kohaliku tähtsusega kaubanduspinna puudujääk, võrreldes normatiivsega, oli toidukaupadel 1922 m² ja tööstuskaupadel 1307 m², ülelinnalise tähtsusega kaubanduspinna puudujääk vastavalt 1217,3 m² ja 2842,9 m².

Jaekaubandusvõrgu areng ja elanike kaubandusteeninduse parandamine on seotud vahetult kaubandusvõrgu spetsialiseerimisega ja kaupade kontsentreerimisega. Spetsialiseerimine peegeldab kaubandusettevõtetevahelist tööjaotust sõltuvalt kauba sortimendist. Seda on võimalik teha kahel viisil /3/:

- 1) kaubalise tunnuse järgi, kus kaupluste tegevus on piiritletud üksikute kaubarühmade või allrühmade müügiga;

- 2) kaupade tarbimisliku tunnuse järgi, kus orienteerutakse elanikkonna teatud kindlate vajaduste komplekssele rahuldamisele või teatud ostjaskonna vajadustele.

Spetsialiseerimistaseme järgi jaotatakse kauplused sega-, spetsialiseeritud, kitsalt spetsialiseeritud, kombineeritud ja universaalse sortimendiga kauplusteks. Segakauplustes ei ole spetsialiseeritud sektiioone, nad kauplevad

mitmesuguste kaubarühmadega. Spetsialiseeritud kauplustes on müügil üks konkreetne kaubarühm (jalatsid, rõivad, kangad jne.). Kitsalt spetsialiseeritud kaupluste kaubasortimendiks on teatud kaubarühma osa (näiteks mingi allrühma kujul: lastejalatsid, meeste peakatted jne.). Kombineeritud kaupluste sortimendis on ühendatud ligilähedase kasutusfunktsiooni ja nõudlusega kaubarühmade liigid (sukad-sokid-pesu, parfümeeria-pudukaubad, kellad-juveelitooted jne.). Kõige mitmekülgsem (nii laiuti kui sügavuti) on universaalkaupluste sortiment.

Spetsialiseerimise ja kaupade kontsentreerimise võimalused ja vajadused on toidu- ja tööstuskaupadel väga erinevad, mida linna kaubanduse organiseerimisel tuleb ka arvestada.

Tartu linna iseloomustab suhteliselt suur väikeste kaupluste osatähtsus. Tabelist 1 selgub, et enamikul toidu- ja tööstuskauplustel on kaubanduspinda kuni 100 m^2 - 69,2 ja 67,1 % vastavate kaupluste üldarvust. Nende kaubanduspind on vaid 29,6 % toidu- ja 32,2 % tööstuskaupluste kogupinnast. Vastavalt kaupluste uuele tüüpomenklatuurile on kaupluse minimaalseks kaubanduspinnaks linnades kehtestatud $250 \text{ m}^2 / 2$. Sellele nõudele vastab vaid 10,8 % toidu- ja 3,9 % tööstuskauplustest.

Spetsialiseerituse järgi on linna 65 toidukauplusest universaalse sortimendiga 17, spetsialiseeritud 24, spetsialiseerimata 22 ja toiduainete ettetellimise kauplusi 2. Kaubapinnas ja -käibes on suurim osatähtsus universaalse sortimendiga toidukauplustel, kus vastavad näitajad ulatuvad 61,9 ja 57,7 %-ni. Kaubanduspinna osatähtsuse poolest järgnevad spetsialiseerimata kauplused (22,4 %) ning spetsialiseeritud kauplused (14,4 %). Esimeste suurem osatähtsus on tulenenud eeskätt vajadusest varustada linnaosa elanikke kaubanduspinna defitsiidi oludes võimalikult laiemaga toidukaupade sortimendiga.

Linna elanikkonna hulgas on võitnud erilise populaarsuse selvehallid, s.o. universaalse sortimendiga toidukauplused, kus kaubanduspinda on vähemalt 400 m^2 . Lisaks toidukaupadele kaubeldakse neis ka esmatarbetööstuskaupadega, mis hoiab kokku ostjaskonna aega erinevat liiki kaupade muretsemisel. Tartus on selvehallide ja nendega võrdsustatud kaupluste (kaubanduspind vähemalt 300 m^2) osatähtsus toidukaupluste kaubanduspinnas 39,5 % ja kaubakäibes 30,5 %.

Kuigi Tartu linnas on enamik toidukauplusi väikesed spetsialiseerimata kauplused (22) keskmise kaubanduspinnaga 50,2 m² ühe kaupluse kohta või spetsialiseeritud kauplused (24) keskmise kaubanduspinnaga 31,3 m², paraneb toidukaupluste struktuur pidevalt. 1984. a. anti ekspluatatsioonil selvehall "Rukkilill" kaubanduspinnaga 400 m². XII viisaastakul ehitatakse 3 uut selvehalli kaubanduspinnaga kokku 2050 m². Ka järgnevateks viisaastakuteks on planeeritud uute selvehallide ehitamine, mis peavad kujunema vastavates linnaosades jaekaubandusvõrgu aluseks.

Selvehallide (ja nendega võrdsustatud toidukaupluste) ostjaskonna nõudluse paremaks rahuldamiseks esmatarbetoostuskaupadega on oluliselt tähtis nendes optimaalse sortimendi kujundamine. Tartus korraldatud uurimus näitas, et müügil olevate esmatarbetoostuskaupade sortiment on tunduvalt laiem ja sügavam (2 - 3 korda), kui näeb ette ENSV Kaubandusministeeriumi kehtestatud nomenklatuur. Samal ajal oli neis kauplustes toodete valik aga sedavõrd õnnestunud, et seismajäänud kaupu oli suhteliselt vähe. Kaubarühmadest kõige rikkalikum (keskmiselt ühe kaupluse kohta) oli mänguasjade valik - 189 nimetust; järgnesid majapidamistarbed - 167, kantselei-koolitarbed - 130, pudukaubad - 129, parfümeeria - 78, tarbekeemiakaubad - 66 ja suveniirid - 58 nimetust.

Esmatarbetoostuskaupade müügi veelgi paremaks organiseerimiseks ja läbimüügi suurendamiseks on siiski veel terve hulk reserve. Eelkõige tuleks selvehallides tootuskaupadele eraldada ettenähtud normatiivne kaubanduspind (400 m²-se üldpinna korral 120 m², 650 m²-se korral 200 m²). Oluline on ka igale sellisele kauplusele kindla esmatarbetoostuskaupade sortimendi kehtestamine, lähtudes kaupluse teeninduspiirkonna ja ostjate kontingendi eripärast. Otstarbekas oleks kaubabaasis spetsiaalse vahelao organiseerimine kaupluste paremaks varustamiseks esmatarbetoostuskaupadega. Sinna võiks koondada ka nende kaupluste hooajakaupade ülejäägid.

Võrreldes toidukaupadega on tootuskaupade puhul suuremad võimalused kaubandusvõrgu spetsialiseerimiseks. Seda tingib viimaste keerulisem sortiment, millest valiku tegemine spetsialiseerimata kauplusesse oleks raskendatud. Seepärast on tootuskaupade teaduslikult ja majanduslikult põhjendatud spetsialiseerimine küllaltki tähtis linna kaubanduse organiseerimisel ja elanikkonna teenindamise täiustamisel.

Tartu linnas on valdav osa (66) tööstuskauplustest spetsialiseeritud. Spetsialiseerimata kauplusi on 9, neist 4 on komisjonikauplused. Spetsialiseeritud kaupluste kaubanduspinna ja -käibe osatähtsus on vastavalt 67,4 ja 64,8 %. Universaalse sortimendiga kaupleb üks kauplus - Tartu Tarbijate Kooperatiivi Kaubamaja. Viimase osatähtsus linna tööstuskaupluste kaubanduspinnas on 26,7 % ja käibes 30,7 %.

Linna tööstuskaupluste võrgu edasisel arendamisel peaks esmaseks eesmärgiks olema ülelinnalise tähtsusega kaubamaja ehitamine (kaubanduspinna 4500 - 6500 m²) ja spetsialiseeritud tööstuskaupluste võrgu lõplik väljakujundamine. Kaubamajal on mitmeid eeliseid võrreldes teiste kauplustega. Seal on suurem kaubavalik ja paremad võimalused nii põhi- kui täiendavate teenuste osutamiseks. Ka on võimalik kaubamajas korraldada kaupade müük tarbimiskompleksidena, mis loob ostjatele soodsaid tingimusi komplekssete ostude sooritamiseks ja aja kokkuhoiduks. Võrreldes teiste kauplustega on kaubamaja käibekulude tase madalam. Tema ehituskulud tasuvad end harilikult 2 - 3 aastaga /4/.

Kärelinnaelanike nõudlust esmatarbettööstuskaupade järele tuleks rahuldada nii olemasolevate kui ka ehitatavate selvehallide ning nendega võrdsustatud kauplustega. Seal, kus tööstuskaupadele kaubanduspinda ei jätku, on otstarbekas püstitada põhikaupluse lähedusse monteeritavaid kergeid paviljone esmatarbettööstuskaupadega kauplemiseks.

KIRJANDUS

1. Lindre H. Linna kaubandusvõrgu arendamine ja paigutus // Совершенствование коммерческой работы в торговле: Труды по экономическим наукам. - Тарту, 1985. - Вып. 697. - С. 55.
2. Об утверждении номенклатуры типов магазинов и номенклатуры типов общественного питания для городов и поселков городского типа; методических указаний по составлению перспективных планов развития и размещения сети предприятий торговли и общественного питания для разработки генеральных планов городов // Приказ Министерства торговли СССР от 1 июля 1982 г. - Таллин, 1982. - С. II.
3. Организация торговли. - М.: Экономика, 1984. - С. 45.
4. Орлов М.А., Вержбитский В.В., Федосеева И.Р. Организация и размещение городской торговой сети. - М.: Экономика, 1980. - С. 13.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА

Х. Линдре, Т. Мауринг, М. Мильян

Р е з ю м е

В основных направлениях социально-экономического развития нашей страны, разработанных на XXVII съезде КПСС, перед торговлей поставлены обширные задачи, заключающиеся в повышении уровня торгового обслуживания населения и увеличении эффективности работы торговых предприятий. Для успешного выполнения этих задач потребуются создание новых торговых центров и их рациональное размещение в городе, совершенствование материально-технической базы торговли, а также специализация и концентрирование розничной торговой сети со сложным ассортиментом товаров.

В данной работе рассматривались проблемы размещения, концентрирования и специализации торговой сети как непродовольственных, так и продовольственных товаров на примере города Тарту.

Тарту - моноцентрический город с расстоянием его краев от центра не более 5-6 км. Поэтому рекомендуемой формой организации торговли является двухступенчатая торговая сеть, состоящая из магазинов городского и местного назначений.

В начале 1986 г. уровень обеспечения населения г. Тарту торговой сетью составлял 65,8 %, в том числе по продовольственным - 65,5 % и непродовольственным магазинам - 67,5 %. Дефицит торговой площади местного назначения составлял 1922 м² по продовольственным и 1307 м² по непродовольственным магазинам, а недостаток торговой площади городского назначения - соответственно 1217,3 и 2842,9 м².

В зависимости от уровня специализации различают магазины со смешанным, специализированным, узкоспециализированным, комбинированным и универсальным ассортиментом товаров. Большинство продовольственных магазинов г. Тарту торгует смешанным ассортиментом товаров, непродовольственные магазины в основном специализированные или узкоспециализированные.

Особую популярность среди городских жителей приобрели универсамы, торгующие добавочно к продовольственным товарам. Число таких магазинов растет, в частности, и в Тарту. В 1984 г. сдан в эксплуатацию универсам "Руккилилл" торговой площадью 400 м², а в XII пятилетке планируется еще 3 универсама (с суммарной торговой площадью 2050 м²) и центральный универмаг. 85

KATMIKKÖÖGIVILJA TOOTMISE JA REALISEERIMISE INTENSIIVSUSE SUURENDAMINE EESTI NSV-s

M. Järveots

Kehtestatud ratsionaalsete tarbimishormide alusel peaks köögivilja tarbimine iga Eesti NSV elaniku kohta olema 130 kg aastas. 1985. aastal oli see 79 kg. Lähtudes Eesti NSV rahvaarvust, mis viisaastaku lõpuks on umbes 1,6 miljonit, peaks üldine köögivilja tarbimine olema 208 tuhat tonni aastas. Vastavalt tabelis 1 toodud mõningatele arvudele, mis peegeldavad köögivilja tootmise ja kokkuostu üldist olukorda, võib järeldada, et suur osa köögiviljast toodetakse kolhoosnike, tööliste ja teenistujate isiklikes abimajapidamistes.

Tabelis toodud andmed viitavad sellele, et katmikköögivilja osatähtsus on 1985. aastaks suurenenud võrreldes 1970. aastaga üle kolme korra, kuid ei rahulda veel kaugeltki elanike vajadusi. Kui varasematel aastatel saadi suur osa kurgitoodangust avamaalt, siis viimaste aastate ilmastik ei ole seda võimaldanud ning põhiline osa toodangust saadakse katmikalt.

Osaliselt aitab elanikkonna aastaringsest varustamist köögiviljaga rahuldada lõunapiirkondadest sisseveetav varajane kapsas, tomat, kurk, sibul ja arbuus. Kui sisseveetav kogus oleks 20 - 30 tuh. tonni aastas, siis Eesti suuremate linnade elanikele realiseerimiseks peaksid meie spetsialiseeritud põllumajandusettevõtted tootma ligi 80 tonni köögivilja aastas. Sõltuvalt kasvuhoonete juurdeehitamise võimalustest peaks katmikköögivilja osa selles koguses olema 12 - 15 %. Arvestades katmikpinna keskmiseks saagiks 12 kg/m², on katmikpinda vaja umbes 100 ha. Praegu meil seda veel pole.

Käesoleval ajal on meie suuremateks katmikköögiviljaga varustajateks Harju rajoonis V. I. Lenini nim. köögiviljakasvatuse näidissovhoos ja Tallinna aialdussovhoos, mis varustavad põhiliselt Tallinna. Kohtla-Järve rajoonis on selleks spetsialiseerunud Kohtla-Järve sovhoos ja Narva sovhoos. Pärnut varustab varajase köögiviljaga Audru sovhoos ning Tartut Luunja sovhoos.

Luunja sovhoos on jõudnud ehitatavast kompleksist ekspluatatsiooni anda 5 ha pinda köetavale kasvuhoonetis, kust 1986. a. realiseeriti 823,2 tonni köögivilja. Umbes pool sel-

T a b e l 1

Köögivilja tootmine ja kokkuost
majandikategooriate kaupa

tuh. tonnides

	A a s t a			
	1970	1980	1984	1985
Köögivilja tootmine kõigis majandikategooriates kokku	137,6	124,8	137,6	126,2
sh. katmikalalt	5,5	13,2	15,8	17,7
Köögivilja tootmine kolhoosides, sovhoosides ja teistes tootmialikes põllumajandusettevõtetes kokku	64,7	71,4	80,5	76,8
sh. katmikalalt	5,5	7,4	9,9	10,0
Köögivilja riiklik kokkuost kõigis majandikategooriates	48,8	63,5	71,4	71,3
sh. kolhoosides, sovhoosides ja teistes tootmislikee põllumajandusettevõtetes	43,5	58,7	64,2	63,7
Tarbijate kooperatsiooni poolt leppehindadega kokkuostetud köögivilid	3,5	4,2	3,5	4,0

lest kogusest olid kurgid, 1/3 tomatid ning ülejäänud osa oli muu köögivilid.

Köögiviljakasvatuse üldse ja ka katmikköögivilja tootmine kontsentreerub üha rohkem spetsialiseeritud sovhoosidesse. Nendeks ongi mainitud sovhoosid, kuhu rajatakse ühtlasi nüüdisaegsed köögiviljahoidlad koos sorteerimis-, pakkimis- ja töötlemispunktidega.

Katmikköögivilja tootmisele spetsialiseerunud sovhoosid arendavad oma kaubandusvõrku toodangu realiseerimiseks. Nii on juba peaaegu kõigil nendel sovhoosidel esinduskauplused ja müügipaviljonid kolhoositurgudel. Vastavalt määrusele on nüüd nendel köögiviljakasvatusemajanditel, millel on riiklik kokkuostuplaan, õigus realiseerida 30 % plaanilisest toodangust ning kogu üleplaaneline toodang kolhoositurul keskmise turuhinnaga. Need majandid, kellel kokkuostuplaane pole ning kes kasvatavad puu- või köögivilja, võivad kogu oma toodangu realiseerida kolhoositurul. Kahtlemata suurendab see majandite huvi mainitud toodangu kasvatamise

ning eriti selle sortimendi suurendamise vastu. Tõstab ju kõrgemate hindadega müük eelkõige köögiviljakasvatuse rentaablust, mis isemajandamisel on eriti oluline. See on kasulik ka elanikkonnale, kuna nõudmise ja pakkumise vahekorra tasakaalustamine alandab turuhindu.

Kui siiani on suudetud Eestis elanike ja töötleva tööstuse vajadused kapsa ja juurviljade järele põhiliselt rahuldada, siis täiesti ebapiisavalt on meil talvel ja kevadel rohelist köögivilju ja tomateid, ei jätku kurki ja aegajalt ka sibulat. Üheks probleemi lahendamise võimaluseks on köetavate ja kilekasvuhoonete pinna suurendamine, eeskätt spetsialiseeritud sovhoosides. Teisalt tuleks rohkem tuua sisse varajast kapsast ja tomateid just sel ajal, kui meil pole saaki veel võimalik koristada. Viimast varianti rakendab kõige paremini ETKVL, kelle ülesandeks on aga maaraajoonide ja asulate varustamine. ETKVL-i kauplused asuvad ka suuremates linnades, kus nad realiseerivad varajast köögivilja komisjonihinnaga, mis on sageli liiga kõrge ega ole kõigile elanike kategooriatele vastuvõetav. Sageli jääb kaup kõrge hinna tõttu kauaks seisma ning kaotab kaubandusliku väärtuse.

Kokkuvõttes määrab katmikköögivilja tootmise huvitatuse majandi poolt ikkagi tema realiseerimishind, mis sõltub eelkõige nõudmise ja pakkumise vahekorraast, kuid hind peaks olema vastuvõetav ka elanikkonnale. Liiga suure kasumi saamise allikaks majandile see ka ei tohi kujuneda.

ПОВЫШЕНИЕ ИНТЕНСИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ОВОЩЕЙ ЗАКРЫТОГО ГРУНТА В ЭСТОНСКОЙ ССР

М. Ярвеотс

Р е з ю м е

В статье рассматриваются вопросы производства и реализации овощей закрытого грунта в Эстонской ССР. До настоящего времени в общественном секторе их производство не соответствует потребностям населения республики, особенно в зимний и весенний период. Производство овощей закрытого грунта для хозяйств является не рентабельным. До сих пор цена реализуемой продукции не играет стимулирующей роли.

TEENUSTE REALISATSIOONI RATSIOONALNE STRUKTUUR TEENINDUSE EFEKTIIVSUSE TÖSTMISEL

E. Kolk, V. Tamm

Etteantud majandustingimustes võimalikult suurema kasumi saamiseks tuleb üheks perspektiivsemaks ja kiiremini toimivaks teeks arvata teenuste realisatsiooni struktuuri parandamine. Teenuste realisatsiooni struktuuri optimeerimisel on kriteeriumiks kasumi maksimeerimine. Ülesanne ise on kahetasandiline. Esimene tasand peaks olema aluseks as- ta realisatsiooniplaanide koostamisel ja kinnitamisel. Rea- lieatsiooniplaaniga koos selguvad ka vajalikud kulutused omahinna kulukirjete kaupa. Viimaste leidmine baseerub teh- noloogiliste koefitsientide kõrgema tasandi matriksil (vt. tabel 1).

T a b e l 1

Kõrgema tasandi tehnoloogiliste koefitsientide
matriksi põhimõtteline ülesehitus

<div><div></div><div>j \ i</div></div>		1	Kulukirjete loetelu (1-m)							
		1	2	3	4	5	6	7	jne.	m
Teenindusala- de loetelu (1-n)	1	a ₁₁	a ₁₂	a ₁₃	a ₁₄	a ₁₅	a ₁₆	a ₁₇	jne	a _{1m}
	2	a ₂₁	a ₂₂	a ₂₃	a ₂₄	a ₂₅	a ₂₆	a ₂₇	jne	a _{2m}
	3	a ₃₁	a ₃₂	a ₃₃	a ₃₄	a ₃₅	a ₃₆	a ₃₇	jne	a _{3m}

	n	a _{n1}	a _{n2}	a _{n3}	a _{n4}	a _{n5}	a _{n6}	a _{n7}	jne	a _{nm}

Iga koefitsient selles matriksis näitab kindla kulu suurust rahalises väljenduses ühe ühiku i-nda teenindusela realisatsiooni saamiseks.

Mainitud koefitsiendid iseloomustavad tegelikke kula- tusi realisatsiooniühiku suhteliselt muutumatu struktuuri korral. Tootmistingimuste ja toodangu struktuuri muutudes on neid vaja aeg-ajalt täpsustada. Eraldi vajab märkimist asjaolu, et osa kulutusi ei kasva proportsionaalselt tee- nuste realisatsioonimahu kasvuga. Mainitud kulutuste kohta

on vastava koefitsiendi koosseisus esitatud tagasiside põhimõttel töötav võimendav operaator. Viimane määrab teatud kulukirjete kohta kulusummad reaalsel tasemel - hoolimata sellest, et realisatsioon märgatavalt kasvab.

Niisugune maatriks võimaldas püstitada lineaarse planeerimise ülesande teenindusettevõtte kui terviku tarvis. Üldkujul esitatuna oleks see järgmine:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} X_j \leq C_i \quad i = \overline{1, m}$$

$$X_j \geq P_j \quad j = \overline{1, n}$$

$$\sum_{j=1}^n X_j \geq \sum_{j=1}^n P_j$$

$$X_j \geq 0 \quad j = \overline{1, n}$$

$$\sum_{j=1}^n X_j - \sum_{i=1}^m C_i \rightarrow \max ,$$

- kus a_{ij} - kulu suurus i -nda kulukirje kohta ühe ühiku j -nda teenindusala realisatsiooni saamiseks;
 X_j - plaaniülesanded teenindusala realisatsiooni vallas (otsitavad suurused);

$$\sum_{j=1}^n X_j - \text{plaaniülesanne Pärnu TTV kui terviku realisatsiooni kohta};$$

$$C_i - \text{kulutused omahinna kulukirjete kohta};$$

$$\sum_{i=1}^m C_i - \text{täisomahind};$$

$$P_j - \text{plaaniülesannete etteantud alampiirid teenindusala kohta};$$

$$m - \text{omahinna kulukirjete arv};$$

$$n - \text{teenindusala arv}.$$

Sellise ülesande lahend võimaldab vähendada kahjumit (suurendada kasumit) realisatsiooni struktuuri teatud muutmise tõttu teenindusala. Siinjuures arvestatakse, et plaaniülesandest kui tervikust ning ka teenindusala kohta etteantud alampiiridest oleks kinni peetud.

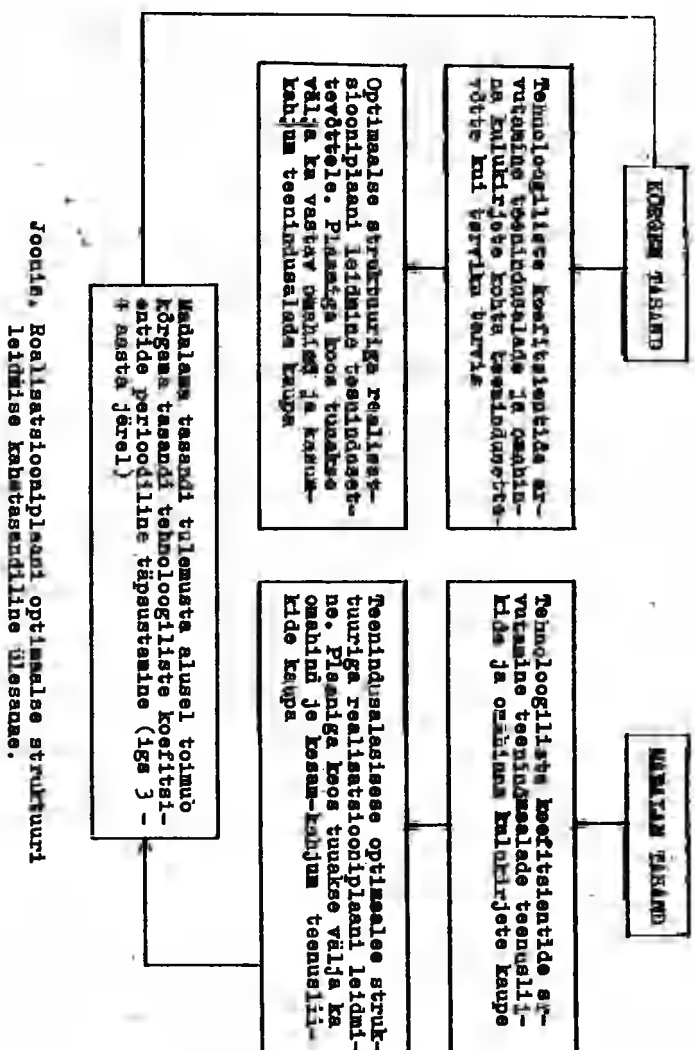
Kõrgema tasandi ülesande lahendamine jätab varjule teenindusala sisese struktuuri optimeerimise ning seega täiendava kasumi saamise võimalused. Märgime siinkohal veel kord, et kõrgema etapi ülesande lahendamisel polegi eesmärgiks

kõikide sisemiste reservide arvestamine ning kasutamine kõikidel teenindusaladel, vaid reaalsete plaaniülesannete paikapanev aastaks teenindusettevõtte kui terviku jaoks nii realiseerimise kui ka omahinna kohta.

Kõrgema etapi ülesandele järgneb süvareservide arvestamine. See on sisuliselt madalama tasandi ülesannete koostamine ja lahendamine teenindusalade kaupa. Sisuliselt alustame siin jällegi tehnoloogiliste koefitsientide maatriksitest. Viimased arvutatakse iga teenindusala kohta eraldi teenindusliikide ja kõrgema etapi kulukirjete kaupa. Järgneb põhimõtteliselt samasisulise ülesande püstitamine nagu kõrgema tasandi puhulgi. Vahe on ainult selles, et ülesanne püstitatakse iga teenindusala jaoks eraldi ning tehnoloogiliste koefitsientide maatriksid on arvutatud teenusliikide kohta.

Madalama tasandi ülesannete lahendamine võimaldab kindlustatud plaanide suhtes (kõrgem tasand) leida sellised teenindusalasisesed realiseerimisplaanid (optimaalse struktuuriga), mis etteantud piiravaid tingimusi arvestades annavad võimalikult suurema kasumi. Eesmärk on siin selles, et madalama tasandi lahendustulemused on aluseks kõrgemal tasandil kasutatavate tehnoloogiliste koefitsientide perioodiliseks täpsustamiseks (vt. joonis). Täpsustamine võtab arvesse teeninduse üldise arengu ning ka teeninduse struktuuri muutuste mõju tehnoloogiliste koefitsientide väärtustele.

Autorid on arvamisel, et käesolevas artiklis pakutu on üheks võimaluseks omahinna parema juhitavuse tagamisel ning kasumimassi suurendamisel teenindusettevõtte konkreetsetest tingimustest lähtudes. Artikli autorid on koostanud kõrgema tasandi tehnoloogiliste koefitsientide maatriksi Pärnu TTV tarvis ning selle järgi arvutanud ka mitmeid võimalikke plaanivariante planeerimistöö täpsustamiseks selles teenindusettevõttes.



РАЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЕАЛИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Э. Кольк, В. Тамм

Р е з ю м е

В статье рассматриваются возможности применения методов математического планирования в экономике бытового обслуживания. Авторами разработана двухуровневая модель определения оптимальной структуры реализации бытовых услуг. Она позволяет при неизменных ресурсах найти план реализации, который обеспечивает наибольшую массу прибыли. Разработана также методика корректировки технологических коэффициентов в матрице затрат высшего уровня.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Н.М. Витренко

В современных условиях перестройки хозяйственного механизма особое звучание приобретает проблема комплексного развития регионов. Любой регион представляется как система базовых отраслей народного хозяйства (промышленности и сельского хозяйства) и обслуживающих их и население региона отраслей инфраструктуры.

Инфраструктура – категория региональной экономики, представляет из себя комплекс отраслей народного хозяйства, обслуживающих базовые отрасли материального производства и обеспечивающих общие условия жизнедеятельности людей. До сих пор конкретное содержание термина "инфраструктура" остается дискуссионным, как и классификация входящих в нее отраслей. Четкость в терминологии и конкретизации состава инфраструктуры – необходимое условие в организации выполнения решений XXV съезда КПСС, направленных на комплексное развитие отраслей инфраструктуры. Подобно общесоюзной классификации отраслей народного хозяйства, применяемой в практике государственного планирования и статистики (ОКОНХ), классификация отраслей инфраструктуры необходима для учета и планирования пропорционального развития регионов.

В основу классификации отраслей инфраструктуры должно быть положено функциональное назначение ее объектов. Объекты производственной инфраструктуры призваны непосредственно обслуживать базовые отрасли материального производства. На наш взгляд, к ним следует отнести строительную базу региона, грузовой транспорт, связь по обслуживанию производства, геологию и разведку недр, оптовую торговлю, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, производственное водоснабжение и водоотведение, линии передач электрической и других видов энергии, охрану окружающей среды.

Объекты социальной инфраструктуры призваны непосредственно обслуживать население. Их состав подробно представлен на рис. I.



Рис. 1. Классификация отраслей социальной инфраструктуры.

Институциональная инфраструктура – совокупность объектов, создающих условия для развития общества в целом. Ее можно подразделить на общественно-политическую инфраструктуру (партия, комсомол, профсоюзы и другие общественные организации) и административно-финансовую (судебно-юридические учреждения, армия, милиция, учреждения по учету, планированию и управлению, по кредитованию и государственному страхованию).

На наш взгляд, следует выделять научно-техническую инфраструктуру, включающую в себя учреждения науки и научного обслуживания. Это представляется более целесообразным, чем разделение научных учреждений и отнесение их к производственной или социальной инфраструктуре, судя по основной направленности разрабатываемых ими проблем.

Таким образом, социальная инфраструктура – специфический комплекс отраслей народного хозяйства, не отрицающий и не подменяющий такую группировку отраслей, как непроизводственная сфера. Дело в том, что выделение социальной инфраструктуры и непроизводственной сферы в общественном воспроизвод-

стве имеет различные цели. Если социальная инфраструктура представляет собой группировку отраслей с точки зрения функционального их назначения, то непроизводственная сфера (или более точное экономическое название – сфера нематериального производства) – это группировка отраслей с точки зрения создания и перераспределения дохода в народном хозяйстве. От непроизводственной сферы социальную инфраструктуру отличает и то, что она представляет собой единый территориальный комплекс отраслей, функционирование которых нацелено на удовлетворение потребностей населения в услугах.

Отсюда вытекают различия между социальной инфраструктурой и непроизводственной сферой и по отраслям народного хозяйства, составляющим их. С одной стороны, социальная инфраструктура уже непроизводственной сферы, т.к. не включает оказание услуг обществу в целом административно-управленческим, судебным-юридическим аппаратом и другими государственными организациями, непосредственно не участвующими в удовлетворении потребностей населения в услугах. С другой стороны, социальная инфраструктура шире непроизводственной сферы, т.к. с точки зрения функционального назначения и территориальной локализации к ней следует относить розничную торговлю, общественное питание, а также ряд других предприятий, организаций и учреждений, работники которых своим трудом увеличивают стоимость совокупного общественного продукта и в соответствии с принятой Госпланом СССР и Госкомстатом СССР классификацией отраслей народного хозяйства включаются в состав материального производства.

Главным аргументом за включение розничной торговли и общественного питания в социальную инфраструктуру, а не в материально-вещественное производство, служит их функциональное назначение в воспроизводственном процессе – удовлетворять потребности населения в соответствующих услугах.

На современном этапе особенно возрастает роль социальной инфраструктуры. Уровень развития ее объектов непосредственно определяет эффективность общественного производства региона, создает условия для нормального воспроизводства населения, решения важнейших социальных проблем, отражающих не только общие требования к дальнейшему повышению уровня жизни народа, но и конкретные территориальные условия, определяющие благосостояние населения различных экономических регионов.

Уровень развития розничной торговли как составной части социальной инфраструктуры региона также является отражени-

ем эффективности общественного производства в нем. Поэтому представляет особый интерес анализ динамики уровня и структуры розничного товарооборота, закономерностей его изменения по территории.

За последние 6 лет (1981-1986 гг.) в Украинской ССР розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли, включая общественное питание, увеличился более чем на 10 млрд. рублей, или на 21,8%^I. За этот же период среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в народном хозяйстве республики увеличилась со 155,1 руб. в 1980 г. до 178,5 руб. в 1986 г., т.е. на 15,1% (с добавлением выплат и льгот из общественных фондов потребления - на 18,7%). Однако при этом средний размер вклада населения в сберегательные кассы увеличился в УССР на 24,0%. Сопоставление данных цифр приводит к выводам двоякого рода: во-первых, приобретение товаров населением Украины в значительной степени зависело от доходов "теневой" экономики, что способствовало приобретению товаров (и в первую очередь дефицитных) прежде всего теми людьми, у которых эти доходы больше; и, во-вторых, массовый спрос на промышленные и продовольственные товары оставался в значительной степени неудовлетворенным, что привело к росту накоплений населения на сберегательных книжках.

За названный период времени в структуре розничного товарооборота Украинской ССР произошли следующие изменения (таблица 1).

Таблица 1

Структура розничного товарооборота УССР в 1980 и 1986 гг., в % к общему объему розничного товарооборота

Распределение розничного товарооборота	1980	1986
I		
Розничная торговля	70,1	71,0
Кооперативная торговля	29,9	29,0
II		
Розничная торговля	90,5	91,3
Общественное питание	9,5	8,7
III		
Торговля в городских поселениях	81,9	82,5
Торговля в сельской местности	18,1	17,5

^I Здесь и дальше приведены данные, рассчитанные по краткому статистическому справочнику "Украинская ССР в цифрах в 1986 году". - Киев: Техника, 1987. - С. 128-134.

Из табл. I видно, что за 1981-1986 гг. уменьшилась доля кооперативной торговли в общем объеме розничного товарооборота, снизилась доля общественного питания, уменьшился удельный вес продаж в сельской местности. Есть основание считать, что именно эти структурные изменения негативно влияли на экономику республики. Ожидается, что ситуация изменится к лучшему с вводом в действие Закона об индивидуальной трудовой деятельности, с повсеместным созданием кооперативных кафе, баров, ресторанов, со строительством новых торговых точек в сельской местности.

В среднем на I человека розничный товарооборот Украинской ССР в 1986 г. составил 1114 руб.² Наиболее интенсивно велась торговля в г. Киеве и в Крыму (1627 и 1325 руб./чел. соответственно), превосходит среднереспубликанский уровень удельный объем продаж в индустриально развитых, наиболее урбанизированных областях Украины - в Ворошиловградской, Донецкой, Харьковской, Запорожской. И, наоборот, в худшем положении находилось население Киевской, Ровенской, Тернопольской областей, где было продано товаров на 812, 986, 904 рубля в среднем на I человека, соответственно. Расчеты СОПСа УССР АН УССР подтверждают, что обеспеченность населения различных регионов республики торговой площадью магазинов также значительно колеблется (соотношение максимальных и минимальных уровней равно 1,5:1).

На современном этапе развития экономики важное значение приобретает органическая увязка показателей развития розничной торговли и общественного питания по уровням управления отраслью и их целевая ориентация на решение задач сбалансированности платежеспособного спроса по общему объему товарных ресурсов и ассортименту товаров. Этим предопределяется необходимость дальнейшего совершенствования методологии планирования, основанной на применении ресурсно-целевого подхода, балансовых и нормативных методов, многовариантных комплексных расчетов, обеспечивающих большую обоснованность плановых заданий, увязывающих пропорциональность и сбалансированность платежеспособных потребностей населения с материально-вещественным покрытием, т.е. платежеспособного спроса с предложением товаров.

В специальной литературе неоднократно подчеркивалась необходимость построения региональных балансов спроса и пред-

² Здесь и дальше в расчетах использовалась среднегодовая численность наличного населения регионов.

ложения. Построение баланса спроса и предложения, основанного на применении комплексного подхода в планировании, должно исходить из методических положений о постановке задач основных направлений социального развития и повышения уровня жизни народа, выравнивания условий жизни населения различных регионов. С этих позиций в ЭНИИ Госплана УССР разрабатываются методические подходы к построению потоковых балансов спроса и предложения. На уровне союзной республики их экономическая постановка сводится к обоснованию оптимальных размеров платежеспособного спроса населения на товары, к определению направлений, темпов и пропорций производства товарной продукции сельского хозяйства и отраслей промышленности группы "Б", производящих товары народного потребления, и на этой основе – к ресурсно-целевому обоснованию плана розничного товарооборота.

Решение задачи комплексного развития регионов предполагает насыщение всех населенных мест объектами социальной инфраструктуры в требуемом количестве, обеспечение возможности человеку в любом регионе страны приобрести все необходимые товары и услуги в соответствии с платежеспособностью его бюджета. Это является важнейшей задачей экономики Советского Союза, всех союзных республик в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Важенін С.Г. Соціальна інфраструктура народногосподарського комплексу. – М.: Наука, 1984.
2. Соціальна інфраструктура регіону / Під ред. А.Д. Павлової, Т.С. Астаповича і др. – Мінськ: Наука і техніка, 1986.
3. Совершенствование территориальной организации социальной инфраструктуры: Сб. науч. тр. – Киев: СОПС УССР АН УССР, 1986.
4. Плановое управление экономикой развитого социализма: В 5 т. – Киев: Наукова думка, 1986. – Т. 4: Научно-методические основы планирования и прогнозирования развития экономики.
5. Мелихов М. Вопросы статистического изучения инфраструктуры // Вестник статистики. – 1987. – № 5.

ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ

Л.И. Кравченко, С.Л. Кравченко, Т.Л. Кравченко

XXV съезд КПСС поставил задачу всемерной интенсификации общественного производства на основе научно-технического прогресса, структурной перестройки экономики, внедрения эффективных форм и методов управления, организации и стимулирования труда. Все эти задачи относятся и к торговле с учетом присущих ей особенностей. За 1986–2000 гг. розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли намечено увеличить в 1,8 раза. Столь высокие темпы роста товарооборота требуют более рационального использования товарных, трудовых и финансовых ресурсов в отрасли, повышения эффективности хозяйствования.

Особое значение для повышения эффективности использования экономического потенциала имеет внедрение в практику научно-технического прогресса. Полнота и темпы использования научно-технических достижений в значительной степени определяют уровень социально-экономического развития страны и в конечном итоге сроки решения главной экономической задачи – построение материально-технической базы коммунизма. В результате ускорение научно-технического прогресса, интенсификация социалистического общественного производства являются центральными вопросами социально-экономической политики КПСС на ближайшую и длительную перспективы. В Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года предусмотрено: "Обеспечить всемерное ускорение научно-технического прогресса, повсеместное применение его результатов в производстве и управлении, сфере обслуживания и в быту" /1, с. 274/.

Научно-технический прогресс в торговле, рассматриваемый в широком плане, заключается в совершенствовании торгового процесса, который следует понимать как комплекс взаимосвязанных и последовательных операций по транспортировке, хранению, приемке, фасовке, обработке и продаже товаров. Эти функции находятся в непосредственной зависимости от уровня

развития материально-технической базы торговли, ее совершенствования, организационных форм построения, механизации и автоматизации технологических процессов, обеспечения продажи товаров населению с высокой культурой обслуживания и минимальными издержками потребления.

В настоящее время из отраслей народного хозяйства торговля занимает первое место по уровню занятости ручным неквалифицированным трудом, составляющим 75-80%. В ней используется преимущественно труд женщин, при низкой технической оснащенности торговых предприятий. Погрузочно-разгрузочные работы в отрасли механизированы на 20-40%, операции по расчетам с покупателями - на 30-50%, по продаже товаров - на 3-5%. Совсем не механизированы трудоемкие процессы по уборке помещений. К наиболее трудоемким процессам в торговле относятся погрузка и разгрузка товаров, их складывание на складах и в магазинах, доставка товаров из подсобных помещений в торговые залы и их расфасовка, а также уборка помещений. На погрузочно-разгрузочных работах в отрасли используется более 800 тыс. человек; уборкой занято 450 тыс. человек.

За годы одиннадцатой пятилетки несколько улучшилась техническая оснащенность торговых предприятий. Поставки торгового-технологического оборудования возросли в 1,17 раза, парк торговой техники увеличился примерно на 7%. Характерной особенностью развития торговой техники в последующие годы является создание принципиально новых видов оборудования, рассчитанных на выполнение не только отдельных видов операций, но и технологических процессов в целом, способствующих внедрению новых методов организации торговли. Однако техническая оснащенность магазинов и других торговых предприятий все еще остается недостаточной из-за низких темпов развития промышленности производственной мощности по выпуску торгового-технологического и подъемно-транспортного оборудования. В одиннадцатой пятилетке общий объем производства торгового-технологического оборудования возрастет до 3,2 млрд. руб., что в 1,6 раза больше, чем в предыдущем пятилетии. Намеченные на 1986-1990 гг. меры по внедрению в практику торговли достижений научно-технического прогресса позволят получить общий экономический эффект в размере 310 млн. руб. и условно высвободить 136 тыс. человек, избавить от непроизводительного ручного труда не менее 200 тыс. работников /3, с. II/.

Одной из причин высокой занятости ручным трудом в роз-

ничной торговле является нерациональное распределение труда между торговлей и промышленностью. В результате в торговле все в больших объемах выполняются работы по доведению товаров до товарного вида (фасовка, упаковка, укладка товаров в тару, комплектование и маркировка). Выполнением этих работ занято в отрасли более 40 тыс. человек. В цехах фасовки и товарной обработки продовольственных товаров системы Министерства торговли СССР ежегодно расфасовывается более 1,5 млн. т сыпучих товаров. В 2000 г. по системе Минторга СССР будет обеспечена фасовка 2910 тыс. т сыпучих товаров, для чего намечено создать 240 механизированных цехов по фасовке товаров. В результате будет высвобождено 20,5 тыс. человек. Годовой экономический эффект от создания механизированных цехов по товарной обработке и фасовке продуктов питания достигнет 250 тыс. руб. Значителен также и социальный эффект от внедрения цехов фасовки и товарной обработки продовольственных товаров, так как каждый процент повышения удельного веса фасованных товаров в общем объеме их розничной продажи дает 1,5-2 млрд. человеко-часов сэкономленного покупателями времени в расчете на год. При продаже фасованных товаров через магазины самообслуживания по сравнению с их реализацией розничными торговыми предприятиями обычного типа на 30-40% уменьшаются затраты времени покупателей на приобретение товаров, на 15-20% повышается производительность труда торговых работников.

Производство фасованной продукции позволяет широко внедрять индустриальную систему товародвижения, основанную на транспортировке всех продовольственных товаров в таре-оборудовании от изготовителя до магазинов. Новая технология торговли условно высвобождает 26 человек (в расчете на 10 тыс. руб. реализованной продукции), из них 4 человека - в промышленности, 3 - на транспорте и 19 - в самой сфере обслуживания. Как показывает исследование, перевозка в контейнерах 1 млн. т грузов высвобождает 1,5 тыс. человек, на 30% повышает скорость транспортировки и экономит 200 млн. руб. средств. Применение тары-оборудования позволяет разместить в торговых залах магазинов самообслуживания в 2-3 раза больше товаров, чем без нее; на 15-20% увеличить товарооборот в расчете на 1 м² торговой площади. При транспортировке и хранении товаров в специальных контейнерах значительно сокращается потребность в деревянной и картонной таре, отпадает необходимость заниматься сортировкой, браке-

ражем и подготовкой товаров к продаже в розничном торговом звене. Эти функции осуществляются на оптовых базах и местных промышленных предприятиях. По подсчетам ряда экономистов, в магазинах самообслуживания, реализующих товары из тары-оборудования, производительность труда работников на 22% выше, чем в магазинах, применяющих стационарное торгово-технологическое оборудование. Хорошие результаты достигнуты в ряде городов Прибалтики, Белоруссии, Украины, РСФСР, где объем поставок продовольственных товаров в розничную торговлю в таре-оборудовании составляет 50-70% от общего объема поставок.

В двенадцатой пятилетке прогрессивная технология товародвижения с применением тары-оборудования должна быть внедрена в 85 городах страны. Расчеты показывают, что выполнение этой программы позволит условно высвободить более 100 тыс. человек; в два раза сократится потребность в транспорте; сэкономится более 300 тыс. т бумаги. Общий экономический эффект составит 300 млн. руб. /2, с. 10/.

Одним из путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов в торговле является широкое применение торговых автоматов. Если наладить в значительных размерах торговлю через автоматы, то это позволит высвободить большое число торговых работников и улучшить торговое обслуживание населения. Для примера скажем, что в США действует 5 млн. торговых автоматов, которые дают около 9 млрд. долларов торговой выручки в год. Через них продают 5 тысяч наименований товаров. В СССР имеется лишь около 80 тыс. автоматов, из которых 88% приходится на долю автоматов, продающих газ-воду. Необходимо отметить, что средний размер товарооборота автомата по продаже газированной воды равен обороту сатураторной установки. Но автоматы требуют значительно меньше рабочей силы: один работник может обслуживать 8-10 автоматов или 1 сатураторную тележку. В перспективе будут создаваться магазин-автоматы по продаже многих фасованных товаров.

Научно-технический прогресс создает предпосылки для развития прогрессивных форм обслуживания населения: продажи товаров методом самообслуживания, по образцам, с доставкой на дом, посылочной торговли и др. В магазинах самообслуживания при правильной организации торгового процесса эффективность труда торговых работников повышается на 20-25% при снижении их физической нагрузки. На 40% уменьшается время покупателей на приобретение товаров, что позволяет сберечь каждой семье

не менее 10 часов в неделю. В магазинах самообслуживания продается примерно 50% продовольственных и 77% непродовольственных товаров. По расчетам УкрНИИТОПа, уровень продажи товаров методом самообслуживания может быть доведен до 80%, в том числе в торговле продовольственными товарами — до 85%. Развивая в дальнейшем сеть магазинов самообслуживания, главное внимание необходимо уделить улучшению качественной стороны их деятельности и в первую очередь повышению эффективности работы, созданию больших удобств для покупателей.

Одним из путей повышения интенсификации торговли является совершенствование форм специализации магазинов. За годы одиннадцатой пятилетки уровень специализации розничной торговой сети достиг 62,9%. Число специализированных магазинов увеличилось на 4,8 тыс., а их торговая площадь возросла на 197,3 тыс. м². Однако уровень специализации по отдельным товарным группам еще значительно колеблется (от 30 до 90%), что свидетельствует об имеющихся резервах ее повышения. Сеть универсамов и приравненных к ним магазинов за 1981–1985 гг. увеличилась более, чем в 2,5 раза. Проведенный экономический анализ хозяйственной деятельности розничных торговых предприятий показывает, что наибольший эффект в интенсификации хозяйствования достигается в магазинах с универсальным ассортиментом. Так, товарооборот на одного работника в универсальных продовольственных магазинах (универсамах и гастрономах) выше, чем в других продовольственных магазинах в среднем на 10–12%. Еще больший социально-экономический эффект дает универсализация торговли при продаже непродовольственных товаров: в универсамах товарооборот на одного работника на 15% выше, чем в специализированных, и на 20% выше, чем в неспециализированных непродовольственных магазинах. В связи с этим одним из основных путей интенсификации хозяйствования в торговле является преимущественное развитие универсальных магазинов и улучшение их работы.

С 1987 г. торговля страны перешла на новые условия хозяйствования, способствующие расширению самостоятельности торговых организаций и предприятий, развитию и совершенствованию хозяйственного расчета, повышению эффективности работы. Решение этих проблем неразрывно связано с дальнейшим развитием научно-технического прогресса, интенсификации хозяйствования в отрасли и использованием их результатов в практике работы торговых организаций и предприятий.

Добиться значительного развития экономики нельзя без ос-

новательной перестройки управления, всего хозяйственного механизма. Это в полной мере относится и к экономическому анализу — одному из основных методов управления социалистическим производством. Стратегическим курсом развития экономического анализа является повышение его роли в интенсификации торговли и других отраслей народного хозяйства, обеспечении экономного, рационального использования ресурсов, внедрения в практику достижений научно-технического прогресса, выявления и использовании резервов повышения эффективности хозяйствования. В связи с этим формы, методы и инструментарий экономического анализа должны непрерывно развиваться и совершенствоваться.

В современных условиях хозяйствования, когда одним из основных источников социально-экономического развития становится ресурсосбережение, возрастает значимость экономического анализа в изучении и оценке эффективности, интенсификации хозяйствования. Эффективность хозяйствования в торговле характеризуется прежде всего уровнем и полнотой использования производственного потенциала (товарных и трудовых ресурсов, материально-технической базы торговых предприятий) и качеством обслуживания покупателей. Необходимость ресурсного подхода к определению результативности хозяйственной деятельности вызвана политикой КПСС и Советского правительства по проведению режима экономии и бережливости, достижению наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств. Решениями XXV съезда партии предусмотрено: "Совершенствовать систему плановых показателей, усиливать их направленность на конечные народнохозяйственные результаты, повысить значение показателей, отражающих эффективность использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов" /1, с. 331/.

Эффективность торговой деятельности (Эторг) может быть определена по следующей формуле:

$$\text{Эторг} = \frac{P}{\text{Сопл} + \text{Соб} + \text{Сосн} \times \text{Ен}},$$

- где Р — розничный товарооборот;
 Сопл — расходы на оплату труда;
 Соб — среднегодовые остатки оборотных средств;
 Сосн — среднегодовые остатки основных производственных фондов;

Ен – нормативный коэффициент эффективности использования основных производственных фондов (для торговли он установлен в размере 0,21, в том числе для розничной торговли – 0,31).

Если отсутствуют плановые данные о среднегодовых остатках основных и оборотных средств, то анализ эффективности торговой деятельности должен проводиться в динамике. В остальных случаях ее изучают и в сопоставлении с плановыми показателями. Аналогичный показатель может быть исчислен для оценки финансовой деятельности торговых организаций и предприятий (Эфин). Для этого в числителе формулы вместо объема товарооборота проставляют данные о сумме прибыли или доходов к распределению. Для комплексной оценки трудовой деятельности целесообразно определить и проанализировать прирост производительности труда на каждый рубль увеличения средней заработной платы (Этруд):

$$\text{Этруд} = \frac{\text{Пр тр}}{\text{Ср зпт}},$$

где Пр тр – уровень производительности труда торговых работников;

Ср зпт – средняя заработная плата на одного торгового работника.

Для комплексной, обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности торговой организации (предприятия) следует исчислить интегральный показатель ($S_{\text{хоз}}$) путем извлечения кубического корня из произведения показателей эффективности торговой, финансовой и трудовой деятельности:

$$S_{\text{хоз}} = \sqrt[3]{\text{Эторг} \times \text{Эфин} \times \text{Этруд}}.$$

Уровень эффективности хозяйствования проанализируем по данным ЦУМа "Минск", составив табл. I.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности в универсаме выше плана и данных прошлого года, что положительно характеризует использование его экономического потенциала.

Нерешенной проблемой является также изучение и оценка эффективности использования товарных ресурсов. Эффективность использования товарных ресурсов характеризуется степенью их вовлечения в товарооборот, наиболее полным удовлетворением покупательского спроса. Основным показателем оценки ис-

Таблица I
Комплексная оценка эффективности хозяйственной
деятельности ЦУМа "Минск"

Показатели	Фактически за 1985 г.	1986 год			В % к прош- лому году
		план	факти- чески	% вы- полне- ния плана	
Розничный товарооборот, тыс.руб.	102278	110100	110331	100,2	107,9
Прибыль, тыс.руб.	4385	4921	5036	102,3	114,8
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	2240	2256	2280	101,1	101,8
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	21878	22149	21866	98,7	99,9
Расходы на оплату труда, тыс.руб.	1890	1807	1790	99,1	94,7
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	993	939	990	105,4	99,7
Среднегодовая выработка на I торгового работника, руб.	102999	117252	111445	95,0	108,2
Среднегодовая заработная плата на I торгового работника, руб.	1903,32	1924,39	1808,08	94,0	95,0
Комплексный показатель эффективности торговой деятельности, руб.	4,18	4,47	4,53	101,3	108,4
Комплексный показатель эффективности финансовой деятельности, руб.	0,18	0,20	0,21	105,0	116,7
Комплексный показатель эффективности трудовой деятельности, руб.	54,12	60,93	61,64	101,2	113,9
Интегральный (обобщающий) показатель эффективности всей хозяйственной деятельности	3,44	3,79	3,89	102,6	113,1

пользования товарных ресурсов, по нашему мнению, является размер товарооборота на 1 рубль товарных ресурсов (Этов), определяемый по следующей формуле:

$$\text{Этов} = \frac{P}{Z_n + П - Z_k},$$

где P — розничный товарооборот;

Z_n — запасы товаров на начало изучаемого периода;

П — поступление товаров;

Z_k — запасы товаров на конец изучаемого периода.

При проведении экономического анализа в расчет должны включаться фактические значения показателей, кроме товарных запасов на конец периода, которые берутся как в фактическом размере, так и по нормативу. Последнее позволяет правильнее оценить полноту использования товарных ресурсов. Чем больше значимость Этов, тем эффективнее используются товарные ресурсы. В одиннадцатой и особенно в двенадцатой пятилетках из года в год растет значение указанного показателя в розничных торговых организациях и предприятиях системы Министерства торговли Белорусской ССР, что свидетельствует об улучшении использования товарных ресурсов.

Частным показателем эффективности использования товарных ресурсов является доля прочего выбытия товаров (товарных потерь, уценки, порчи и оптовой реализации излишних и ненужных товаров и т.п.) в розничном товарообороте или в товарных ресурсах. Этот показатель следует определять по всему прочему выбытию товаров и по отдельным его видам. Анализ прочего выбытия товаров в таком разрезе покажет пути и возможности его абсолютного и относительного сокращения, более полного вовлечения в товарооборот товарных ресурсов.

Показателями эффективности использования основных производственных фондов при осуществлении торговой деятельности являются фондоотдача, фондоемкость, размер товарооборота на 1 м² торговой площади, удельный вес торговой площади в общей площади магазинов и др.; при оценке финансовой деятельности — уровень их рентабельности. Для характеристики эффективности использования основных производственных фондов в увязке с оценкой использования трудовых ресурсов может быть применено отношение производительности труда (выработки на 1 торгового работника за год) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Для обобщенной оценки ис-

пользования основных производственных фондов по следующей формуле необходимо определить интегральный показатель эффективности их использования (S_{Cocn}):

$$S_{Cocn} = \sqrt[3]{U_{\text{фонд}} \times U_{\text{рент}} \times U_{\text{труд}}},$$

где $U_{\text{фонд}}$ – уровень фондоотдачи;

$U_{\text{рент}}$ – уровень рентабельности основных производственных фондов;

$U_{\text{труд}}$ – уровень эффективности использования основных производственных фондов при осуществлении трудовой деятельности.

Покажем методику комплексной оценки эффективности использования основных фондов на практическом материале, используя данные предыдущей таблицы.

Таблица 2

Комплексная оценка эффективности использования основных производственных фондов ЦУМа "Минск"

Показатели	Фактически за 1985 год	1986 год			В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	
Фондоотдача ($U_{\text{фонд}}$), руб.	45,66	48,80	48,39	99,2	106,0
Уровень рентабельности основных производственных фондов ($U_{\text{рент}}$), %	195,8	218,1	220,9	101,3	112,8
Показатель эффективности использования основных производственных фондов при осуществлении трудовой деятельности ($U_{\text{труд}}$), руб.	459,82	519,73	488,79	94,0	106,3
Интегральный показатель эффективности использования основных производственных фондов (S_{Cocn})	160,2	176,9	173,5	98,1	106,5

Следовательно, эффективность использования основных производственных фондов в универсаме оказалась ниже плана, но значительно выше прошлого года.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется показателями их оборачиваемости и рентабельности. Оборачиваемость оборотных средств изучается в днях (время обращения) и в числе оборотов (скорость обращения). Для обобщенной оценки эффективности использования оборотных средств необходимо определить интегральный показатель ($SC_{об}$) путем извлечения квадратного корня из произведения оборачиваемости (в числе оборотов) на уровень рентабельности оборотных средств. Покажем методику анализа использования оборотных средств на следующем примере.

Таблица 3

Комплексная оценка эффективности использования оборотных средств ЦУМа "Минск"

Показатели	Факти- чески за 1985 год	1986 год			В % к прош- лому году
		план	факти- чески	% выпол- нения плана	
Оборачиваемость обо- ротных средств:					
- в днях	77,01	72,42	71,35	-	-
- в числе оборо- тов	4,67	4,97	5,05	101,6	108,1
Уровень рентабель- ности оборотных средств, %	20,0	22,2	23,0	103,6	115,0
Интегральный показа- тель эффективности использования оборот- ных средств ($S_{Cоб}$)	9,7	10,5	10,8	102,9	111,3

Таким образом, эффективность использования оборотных средств в торговом предприятии возросла по сравнению с планом на 2,9% и в динамике - на 11,3%.

Как видно из приведенной методики, показатели эффективности использования производственных ресурсов имеют годовую разномерность. Для текущей оценки эффективности хозяйствования могут быть использованы такие показатели, как отношение товарооборота и прибыли (или доходов к распределению) к текущим затратам (к издержкам обращения, включая расходы

на оплату труда, и издержкам потребления). Указанные показатели характеризуют социально-экономическую эффективность деятельности торговых организаций и предприятий. Однако определить их довольно сложно из-за отсутствия информации об издержках потребления в учете и отчетности.

Весьма важно также изучить и оценить уровень интенсификации хозяйствования. Для этого следует по приведенной ниже формуле определить темп интенсификации (Тинт):

$$\text{Тинт} = \frac{\text{Тпр тр} \times \text{Тск обр} \times \text{Тфо}}{\text{Тсопл} \times \text{Тсоб} \times \text{Тсочн}} \times 100,$$

где Тпр тр – темп повышения (снижения) производительности труда;

Тск обр – темп роста (снижения) скорости обращения оборотных средств в количестве оборотов;

Тфо – темп повышения (снижения) фондоотдачи;

Тсопл – темп увеличения (уменьшения) расходов на оплату труда;

Тсоб – темп роста (снижения) среднегодовых остатков оборотных средств;

Тсочн – темп роста (снижения) среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Вычислим уровень интенсификации хозяйствования по универсалу, используя данные предыдущих таблиц:

по степени выполнения планов

$$\text{Тинт} = \frac{95,0 \times 101,6 \times 99,2}{99,1 \times 98,7 \times 101,1} \times 100 = 96,8\%;$$

по динамике хозяйствования

$$\text{Тинт} = \frac{108,2 \times 108,1 \times 106,0}{94,7 \times 99,9 \times 101,8} \times 100 = 128,7\%.$$

Уровень интенсификации социально-экономического развития в ЦУМе "Минск" в 1986 г. ниже плана, но значительно выше прошлого года.

Применение предлагаемой методики в практике аналитической работы поможет полнее и глубже изучить и оценить хозяйственную деятельность торговых организаций и предприятий в условиях интенсификации и успешнее решать задачи, поставленные партией перед торговлей на ближайшую и длительную перспективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы XXVII съезда КПСС. - М.: Политиздат, 1986. - 352 с.
2. Кондрашов П. Систему работы - на уровень новых задач // Советская торговля. - 1986. - № 10. - С. 6-11.
3. Марчук Ф. На главных направлениях // Советская торговля. - 1987. - № 1. - С. 10-12.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГСТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПИТАНИЕМ В РЕГИОНЕ

А. Аамер

Одним из важнейших направлений совершенствования всей системы управления экономикой в целом, отдельными отраслями народного хозяйства, их организациями и предприятиями является рационализация организационных форм и структуры управления. Как указывается в решениях XXV съезда КПСС, необходимо комплексно развивать систему управления и хозяйствования, призванную обеспечивать органическое единство и эффективное взаимодействие планирования, экономических рычагов и стимулов, организационных структур управления /1/. Решениями июньского 1987 г. Пленума ЦК КПСС намечены принципиальные изменения в планировании экономического и социального развития союзных республик, совершенствовании структуры управления их народным хозяйством, расширении самостоятельности местных территориальных органов управления. От местных органов управления региона ждут ощутимых результатов в выполнении Продовольственной программы, удовлетворения спроса населения на товары и услуги.

Общественное питание и розничная торговля продовольственными товарами выполняют важные социально-экономические функции в реализации целей общественного производства в условиях социализма. Они способствуют прогрессу и осуществлению широкой программы дальнейшего роста народного благосостояния. Поэтому совершенствование организационной структуры управления общественным питанием является важным фактором реализации Продовольственной программы в рамках народнохозяйственного продовольственного комплекса.

Продовольственный комплекс является частью всего агропромышленного комплекса. В общем объеме валовой продукции агропромышленного комплекса около 75% приходится на продукцию продовольственного комплекса /2/. Конечная цель продовольственного комплекса достигается при условии реализации продуктов питания непосредственно населению. Именно поэтому

возрастает значение общественного питания как отрасли народного хозяйства в продовольственном комплексе. Однако развитие общественного питания нельзя рассматривать только с отраслевых позиций, вне его взаимосвязи с продовольственным комплексом. Поэтому, по нашему мнению, необходимо четко представлять структуру продовольственного комплекса и роль общественного питания в нем (рис. I).



Рис. I. Принципиальная структура продовольственного комплекса.

Таким образом, определение места общественного питания в продовольственном комплексе и пути его дальнейшего развития зависят от степени участия отрасли в народном питании. Очевидно, что в общественном питании имеются объективные возможности для обеспечения населения научно обоснованным сбалансированным питанием. Однако общественное питание должно занимать доминирующее положение в народном питании, по сравнению с торговлей продовольственными товарами. Это в свою очередь требует увеличения производства и выпуска (реализации) кулинарной продукции. В условиях высокой степени занятости населения в общественном производстве в ЭССР, в т.ч. женщин свыше 89%, т.е. в условиях дефицита рабочей силы постоянный прирост можно обеспечить только при переводе производства кулинарной продукции на промышленную основу. Пришло время отно-

ситься к предприятиям общепита как к "развитому производству, имеющему право на свои "комплектующие" и ведущему монтаж и сборку блюд из полуфабрикатов высокой степени готовности" /3/. В век технического прогресса оставить общественное питание в виде кустарного ремесла — значит "законсервировать" его недостатки, не дать нужного ускорения. Такой подход к проблемам повышения социальной эффективности общественного питания требует и соответствующего совершенствования оргструктуры управления общественным питанием.

Главным в дальнейшем улучшении народного питания, по нашему мнению, должно стать углубление концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования. В общественном питании все это можно произвести в три этапа.

На первом этапе целесообразно сосредоточить внимание на более эффективном использовании действующих мощностей и наладить централизованный выпуск мелкокусковых полуфабрикатов, кулинарных изделий в заготовочных столовых, учитывая возможности предприятий Агропрома. Необходимо выделить базовые предприятия, на которых мощности загружены неполностью, и ввести предметную специализацию. Предприятия питания, прикрепленные к базовым, преобразуются в доготовочные. По такому пути идут некоторые объединенные предприятия Таллинского объединения общественного питания. Как свидетельствуют данные исследования, такие предприятия имеют и хорошие показатели свободной эффективности /4/.

На втором этапе необходимо перестроить технологию изготовления продукции: построить крупные кулинарные фабрики с технологической специализацией (полуфабрикаты, блюда с высокой степенью готовности, кулинарные и кондитерские изделия в обособленных цехах с учетом обслуживаемого контингента и т.д.). Закрываются заготовочные цехи при объединенных предприятиях или комбинатах питания. Отдел снабжения кулинарной фабрики будет управлять поставками в предприятия питания. К сожалению, строительство кулинарных фабрик в ЭССР в XII пятилетке не предвидится.

На третьем этапе кулинарные фабрики организуют выпуск рационов из быстрозамороженных готовых продуктов, снабжают ими все предприятия системы народного питания.

Таким образом, в условиях концентрации производства полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий будет происходить интенсивное обобществление труда. В Эстонской ССР, где более развита пищевая промышленность, на первом этапе

концентрации производства должен увеличиться выпуск мелкокусковых и порционных полуфабрикатов на предприятиях Агропрома ЭССР, на втором и третьем — предприятия Агропрома будут вырабатывать и поставлять кулинарным фабрикам компоненты блюд высокой степени готовности и даже некоторые быстрозамороженные продукты в сеть народного питания.

В отношении кооперирования на первом этапе характерна взаимопомощь предприятий, находящихся в ведении Министерства торговли и Агропрома ЭССР. Оно должно основываться на рациональном использовании трудовых ресурсов и мощностей. На втором этапе кооперирование охватит специализированные производства посредством предметной специализации и прочных производственных связей между предприятиями. На третьем этапе межотраслевое кооперирование будет развиваться в форме внутриотраслевого комбинирования, или в результате включения общественного питания в систему Агропрома, или пищевой промышленности Агропрома в систему вновь создаваемой системы (ведомства) народного питания. В любом случае представляется целесообразным отделить общественное питание от розничной торговли, т.е. от системы Минторга ЭССР.

Комбинирование будет идти по следующим основным направлениям: последовательность технологических процессов обработки сырья, утилизация отходов производства и комплексное использование сырья.

Все это позволит достичь единства экономических, технологических, организационных интересов, новых методов управления, социального и экономического эффекта.

Таким образом, вышеуказанные направления в дальнейшем развитии народного питания нуждаются в соответствующей структуре управления. В ходе реализации мероприятий эстонского эксперимента должна быть решена и проблема создания единого органа управления группой однородных и взаимосвязанных отраслей третьей сферы агропромышленного комплекса: мясо-молочной и пищевой промышленности, рыбного хозяйства, общественного питания и торговли продовольственными товарами в республике. Вместе с тем должно осуществляться и упорядочение основного, первичного звена управления общественным питанием. Это упорядочение — неотложная и трудная задача предстоящих лет в Эстонской ССР, поэтому данный вопрос должен быть решен в рамках перевода всей экономики ЭССР на полный хозрасчет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы XXV съезда КПСС. - М.: Политиздат, 1986. - 329 с.
2. Бычков В.Г., Ходорова З.С. Общественное питание: Итоги и перспективы. - М.: Экономика, 1984. - С. 4-5.
3. Тодесон К.Э. Первый счет себе: Резервы общественного питания // Правда. - 1986. - 23 июня.
4. Аамер А.А. Организационная структура управления общественным питанием в г. Таллине и возможности ее совершенствования: Договорная работа. - Тарту: ТГУ, 1987. - Гл. 2.

Siukord Содержание

<u>A. Siimon.</u> Kaubanduse intensiivistamise probleemid majandamise uutes tingimustes	3
A. Сиймон. Проблемы интенсификации торговли в новых условиях хозяйствования. Резюме	II
<u>J. Reiljan.</u> Kaubandusettevõtte majandustegevuse efektiivsuse kompleksanalüüs	12
Я. Рейльян. Комплексный анализ эффективности хозяйственной деятельности торговых предприятий. Резюме	26
<u>J. Sepp.</u> Majandusliku sidusanalüüsi ja efektiivsuse ökonomeetriline matrikskontseptsioon ning selle rakendamine kaubanduses	27
Ю. Сепп. Эконометрическая матричная концепция экономической эффективности и комплексного анализа и ее применение в торговле. Резюме	33
<u>T. Paas.</u> Toitlustusettevõtete sotsiaal-majanduslik efektiivsus ja selle modelleerimise võimalusi	35
T. Паас. Социально-экономическая эффективность предприятий общественного питания и возможности ее моделирования. Резюме	40
<u>U. Nõu.</u> Ühiskondliku toitlustamise aktuaalseid probleeme organisatsiooni tasandil	41
У. Нюу. Некоторые актуальные проблемы развития общественного питания на уровне организации. Резюме	53
<u>A. Kõlu.</u> Kaibekulude arvestuse täiustamine sisemisele isemajandamisele üle viidud riiklikes jae-kaubandusettevõtetes	54
A. Кылу. Совершенствование учета издержек обращения на розничных торговых предприятиях, переведенных на внутренний хозрасчет. Резюме	59
<u>E. Siigur.</u> Kaubandustöötajate töövälise aja kasutamise sotsiaal-majanduslikke probleeme	61
Э. Сийгур. О социально-экономических проблемах использования внерабочего времени работников торговли. Резюме	65
<u>J. Anderson.</u> Kaubavarude kujundamisest ETKVL-i süsteemis	67
Я. Андерсон. О формировании товарных запасов в системе ЭРСПО. Резюме	73
<u>K. Türk.</u> Kaubanduskaadri ettevalmistamise ja rakendamise efektiivsus ETKVL-i süsteemis	75

К. Турк. Эффективность подготовки и использования торговых кадров в системе ЭРСНО. Резюме	78
<u>H. Lindre, T. Mauring, M. Miljan.</u> Tartu linna jaekaubandusvõrk elanikkonna teenindamise efektiivsuse tõstmisel	79
Х. Линдре, Т. Мауринг, М. Мильян. Розничная торговая сеть в повышении эффективности торгового обслуживания населения города. Резюме	85
<u>M. Järveots.</u> Katmikkoogivilja tootmise ja realiseerimise intensiivsuse suurendamine Eesti NSV-s	86
М. Ярвотс. Повышение интенсивности производства и реализации овощей закрытого грунта в Эстонской ССР. Резюме	88
<u>E. Kolk, V. Tamm.</u> Teenuste realiseerimise ratsionaalne struktuur teeninduse efektiivsuse tõstmisel	89
Э. Кольк, В. Тамм. Рациональная структура реализации и повышение эффективности бытового обслуживания. Резюме	93
<u>Н.М. Витренко.</u> Розничная торговля как составная часть социальной инфраструктуры региона.....	94
<u>Л.И. Кравченко, С.Л. Кравченко, Т.Л. Кравченко.</u> Пути и резервы повышения интенсификации государственной торговли.....	100
<u>А. Аамер.</u> Некоторые аспекты совершенствования оргструктуры управления общественным питанием в регионе.	113

Ученые записки Тартуского государственного университета.

Выпуск 834.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕНСИФИКАЦИИ В ТОРГОВЛЕ.

Труды по экономическим наукам.

На эстонском и русском языках.

Резюме на русском языке.

Тартуский государственный университет.

ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Оликооли, 18.

Ответственный редактор Т. Паас.

Корректоры Л. Яго, Л. Оноприенко.

Подписано к печати 27.10.1988.

МБ 02891.

Формат 60х90/16.

Бумага писчая.

Машинопись. Ротапринт.

Учетно-издательских листов 7,19. Печатных листов 7,5.

Тираж 250.

Заказ № 911.

Цена 1 руб. 40 коп.

Типография ТГУ, ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Тийги, 73.